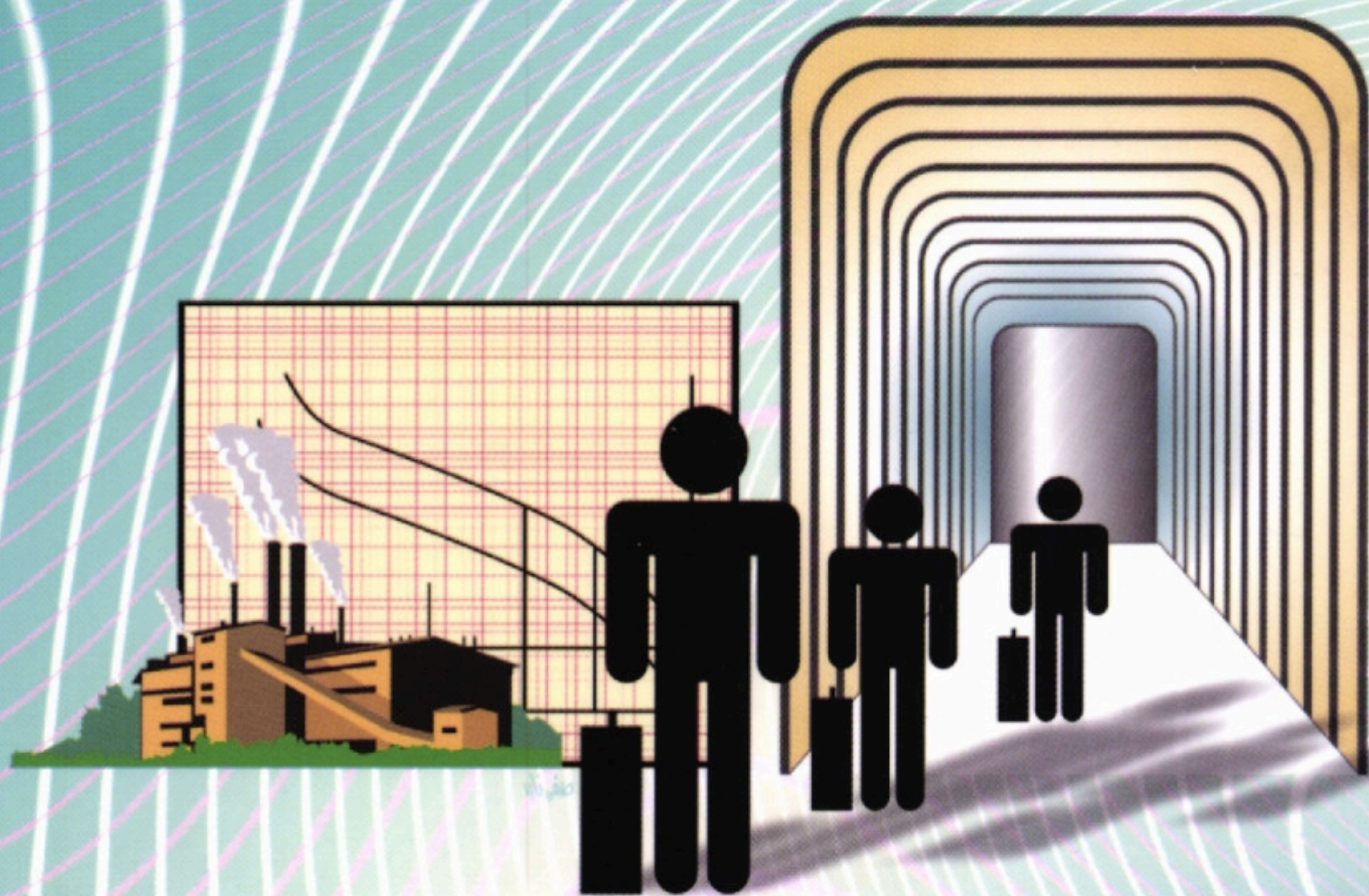


خصخصة المشروعات العامة (منظور اقتصادي)



تأليف
الدكتور زين العابدين بن عبد الله بري





خصخصة المشروعات العامة (منظور اقتصادي)

تأليف
الأستاذ الدكتور زين العابدين بن عبد الله بري
قسم الاقتصاد - كلية العلوم الإدارية
جامعة الملك سعود

النشر العلمي والمطابع - جامعة الملك سعود

ص.ب ٦٨٩٥٣ - الرياض ١١٥٣٧ - المملكة العربية السعودية



ح) جامعة الملك سعود، ١٤٢٦هـ / ٢٠٠٥م

فهرسة مكتبة الملك فهد الوطنية أثناء النشر

بري، زين العابدين

خصخصة المشروعات العامة : منظور اقتصادي / زين العابدين بري -

الرياض، ١٤٢٦هـ

٢٢٩ ص؛ ١٧×٢٤ سم .

ردمك : ٩ - ٨٨٢ - ٣٧ - ٩٩٦٠

١- الخصخصة أ - العنوان

١٤٢٦/٣٧٦٦

ديوي ٩٢، ٣٣٨

رقم الإيداع : ١٤٢٦/٣٧٦٦

ردمك : ٩ - ٨٨٢ - ٣٧ - ٩٩٦٠

حكمت هذا الكتاب لجنة متخصصة، شكلها المجلس العلمي بالجامعة، وقد وافق المجلس على نشره بعد اطلاعه على تقارير المحكمين في اجتماعه العاشر الذي عقد بتاريخ ١٤٢٥/١١/٢١هـ الموافق ٢٠٠٥/١/٢م.

النشر العلمي والمطابع ١٤٢٦هـ



المقدمة

بسم الله الرحمن الرحيم والصلاة والسلام على أشرف الأنبياء والمرسلين، سيدنا ونبينا محمد وعلى آله وصحبه أجمعين. وبعد، فقد وضع هذا الكتاب ليغطي موضوعا معاصرا هو "خصخصة المشروعات العامة". الذي اكتسب زخما كبيرا في أوائل الثمانينيات من القرن المنصرم مع توجه الحكومة البريطانية بقيادة مرجريت تاتشر لنقل الملكية الحكومية للكثير من المشروعات البريطانية من القطاع العام إلى القطاع الخاص. ومع انهيار الأنظمة التي كانت تعتنق الاشتراكية، وخصوصا دول أوروبا الشرقية، في أوائل التسعينيات من القرن الماضي بدأت موجة الخصخصة تسود العديد من دول العالم. وفي العديد من الدول النامية أخذت الحكومات على عاتقها مسؤولية التنمية التي تشمل بناء التجهيزات الأساسية وكذلك بناء الكثير من مشروعات المرافق والخدمات العامة. وظلت الحكومات في هذه الدول ولمدة طويلة من الزمن تنفق عليها من خلال الموازنة العامة للدولة وتقوم، في الوقت نفسه، بتوفير منتجاتها للمستهلك مجانا في بعض الأحيان، أو يبيعها للمستهلك بأسعار مخفضة بالمقارنة إلى السعر الذي يمكن أن تباع به لو بيعت عن طريق السوق. وقد وضع ذلك، بطبيعة الحال، الكثير من الأعباء على موازنات هذه الدول خاصة وأن بعض تلك المشروعات تحقق خسائر باستمرار نتيجة لارتفاع تكلفتها لعدم كفاءة إداراتها ولانخفاض أسعار بيعها. تبعا لذلك كان لابد أن يأتي الوقت الذي تقوم فيه حكومات هذه الدول بنقل المسؤولية للقطاع الخاص، وذلك بالنسبة للمشاريع التي هي من طبيعة أعمال القطاع الخاص، أي تلك التي تباع وتشترى حسب نظام السوق.

ومع أن هذا الكتاب سوف لن يتطرق للنواحي القانونية التي تحدد مسؤولية الدولة في مقابل مسؤولية الفرد بالإنفاق على هذه السلع ، إلا أن إثارة هذه المواضيع سيأتي عرضيا ضمن الموضوعات التي ستناقش في هذا الكتاب.

يتكون هذا الكتاب من أربعة أبواب تضم تسعة فصول. يشمل الباب الأول فصلين لهما طبيعة الدراسة العامة لموضوع الكتاب. الفصل الأول هو مناقشة للموضوعات الأساسية في الخصخصة التي يحدد دور الدولة بالمقارنة مع دور القطاع الخاص في تقديم السلع والخدمات الأساسية ، وكذلك الطرق التي تتم بها عملية الخصخصة. ويغطي الفصل الثاني موضوعات في النظرية الاقتصادية وخصوصا في موضوعات الاقتصاد الجزئي المتعلقة بالخصخصة ، وعلى وجه التحديد نظام الأسعار وحجم الإنتاج الأمثل ، كما يغطي هذا الفصل الكثير من الموضوعات الفنية التي استخدم في شرحها الرسوم البيانية والمعادلات الرياضية التي تعتبر من الأساسيات بالنسبة لطالب الاقتصاد. ومع أن فهم هذه الموضوعات مهم للكثير من النقاش الذي يغطي موضوعات الكتاب ، إلا أن القارئ غير المختص في علم الاقتصاد يستطيع الانتقال إلى الفصل الذي يلي هذا الفصل دون أن يواجه صعوبة في فهمه. ويشمل الباب الثاني ثلاثة فصول تغطي قطاعي النقل والاتصالات. في الفصل الثالث ندرس موضوع خصخصة قطاع السكة الحديد ، وفي الفصل الرابع ندرس موضوع خصخصة قطاع النقل الجوي ، وفي الفصل الخامس ندرس موضوع خصخصة شركات الاتصالات. أما الباب الثالث فقد خصص لدراسة خصخصة المنافع العامة حيث يغطي الفصل السادس خصخصة قطاع الماء والفصل السابع تخصيص قطاع الكهرباء. هذان الموضوعان أثارا الكثير من الجدل الفني في عملية الخصخصة وخصوصاً فيما يتعلق بوجوب إعادة هيكلة المشروع قبل خصخصته. وسيغطي الباب الرابع موضوع

$$\frac{1}{\sqrt{2}} \begin{pmatrix} 1 & 1 \\ 1 & -1 \end{pmatrix}$$

المحتويات

هـ	مقدمة
	الباب الأول: الأساس النظري لخصخصة المشروعات العامة
٣	الفصل الأول: موضوعات أساسية في خصخصة المشروعات العامة
٤	(١,١) مسؤولية الدولة في توفير السلع والخدمات
٩	(١,٢) العوامل التي تساعد على نجاح الخصخصة
١٠	(١,٣) لماذا نخصخص؟
١٥	(١,٤) الآثار المتحققة من الخصخصة
١٨	(١,٥) ماذا يخلص؟
١٩	(١,٦) كيف ومتى تتم الخصخصة؟
٢١	خلاصة الفصل
٢٢	مراجع الفصل
٢٥	الفصل الثاني: هيكل السوق ونظام الأسعار
٢٦	(٢,١) المنافسة وأثرها في كفاءة الإنتاج
٢٧	(٢,١,١) دور اللجنة الحكومية في الحد من الاحتكار
٣٠	(٢,١,٢) نظرية المنافسة المفترضة

٣١ (٢,٢) ثانيا: نظام الأسعار
٣٤ (٢,٢,١) الاحتكار الطبيعي
٣٨ (٢,٢,٢) السعر المركب
٣٨ (٢,٢,٣) تسعيرة ساعات الذروة
٣٩ (٢,٢,٤) التسعير على أساس معدل العائد على رأس المال
٤١ (٢,٢,٥) التسعير على أساس قوائم التجزئة ومعامل الكفاءة الإنتاجية
٤٤ (٢,٢,٦) التسعير على أساس قانون رمزي
٤٦ (٢,٢,٧) الأرضية والسقف السعريين
٤٩ (٢,٢,٨) سياسة التمييز السعري
٤٩ (٢,٢,٩) تسعير استخدام الشبكة
٥٢ (٢,٢,١٠) أثر التكامل الأفقي في الإنتاجية
٥٣ خلاصة الفصل
٥٥ مراجع الفصل

الباب الثاني: خصخصة قطاعي النقل والاتصالات

٥٩ الفصل الثالث: خصخصة قطاع السكة الحديد
٦٤ (٣,١) تسعير استخدام الشبكة
٦٩ (٣,٢) الكفاءة في التسعيرة المزدوجة
٧٢ (٣,٣) تجارب الدول في خصخصة السكة الحديد
٧٦ خلاصة الفصل
٧٨ مراجع الفصل

٧٩ الفصل الرابع : خصخصة قطاع النقل الجوي
٨٠ (٤.١) خصخصة شركات الطيران
٩٣ (٤.٢) خصخصة المطارات
٩٨ خلاصة الفصل
١٠١ مراجع الفصل
١٠٣ الفصل الخامس : خصخصة الهاتف
١٠٤ (٥.١) تسعير الاتصالات
١٠٧ (٥.٢) العوامل التي تحد من الدخول للصناعة
١٠٨ (٥.٣) تجارب الدول
١١٧ خلاصة الفصل
١١٩ مراجع الفصل

الباب الثالث : خصخصة المنافع العامة: الماء والكهرباء

١٢٣ الفصل السادس : خصخصة قطاع المياه
١٢٤ (٦.١) الخصائص الاقتصادية
١٢٦ (٦.٢) التسعير والجودة والاستثمار
١٢٩ (٦.٣) التسعير على أساس ساعات الذروة والتميز السعري
١٣١ (٦.٤) التكامل بين أجزاء صناعة الماء
١٣٤ (٦.٥) مشاريع تحلية المياه في المملكة العربية السعودية
١٣٧ خلاصة الفصل
١٣٨ مراجع الفصل

١٤١ الفصل السابع : خصخصة الكهرباء
١٤٧ (٧,١) تسعير الكهرباء
١٥١ (٧,٢) تجارب الدول
١٥٨ خلاصة الفصل
١٦٠ مراجع الفصل
	الباب الرابع : خصخصة الخدمات العامة: التعليم والصحة
١٦٥ الفصل الثامن : خصخصة التعليم
١٦٧ (٨,١) التعاقد مع القطاع الخاص للقيام بكامل الخدمات التعليمية
١٦٩ (٨,٢) استخدام نظام القسائم
١٧١ (٨,٣) مدارس الامتياز الخاصة
١٧٢ (٨,٤) زيادة استثمار القطاع الخاص عن طريق الدعم والإعانات الحكومية
١٧٣ خلاصة الفصل
١٧٦ مراجع الفصل
١٧٧ الفصل التاسع : خصخصة الخدمات الصحية
١٨٠ (٩,١) النماذج السائدة في تقديم الخدمات الصحية
١٨٢ (٩,٢) الأساليب الممكنة لخصخصة قطاع الصحة
١٨٨ (٩,٣) قطاع الصحة في المملكة العربية السعودية
١٩٤	أولا : توصيات تتعلق بتخفيض تكاليف تقديم الخدمة في مستشفيات القطاع العام . .
١٩٥	ثانيا : توصيات تؤدي إلى توسع القطاع الخاص
١٩٦	ثالثا : استمرار الدعم الحكومي للقطاع الصحي الخاص
١٩٧ خلاصة الفصل
٢٠٠ مراجع الفصل

المحتويات

م

٢٠١ خاتمة الكتاب
٢٠٩ المراجع
	ثبت المصطلحات
٢١٧ أولا: عربي - إنجليزي
٢٢١ ثانيا: إنجليزي - عربي
٢٢٧ كشف الموضوعات

الأساس النظري في خصخصة المشروعات العامة

- الفصل الأول: موضوعات أساسية في خصخصة
المشروعات العامة
- الفصل الثاني: هيكل السوق ونظام الأسعار

موضوعات أساسية في خصخصة المشروعات العامة

في الحالات التي تنطبق فيها المنافسة على قطاع معين أو إنتاج معين فإن هناك وجهة نظر قوية تتلخص في وجوب تركه للقطاع الخاص ، أي تحويله من ملكية الدولة إلى ملكية القطاع الخاص إذا كان ذلك الإنتاج مملوكا أصلا للقطاع العام. وبطبيعة الحال ، فإن مفهوم المنافسة لا ينطبق على العديد من القطاعات والمشروعات التي تملكها وتديرها الدولة. نذكر من ذلك ، على سبيل المثال ، بعض أجزاء من صناعة السكة الحديد وتمديدات التلفون وتمديدات المياه و تمديدات الكهرباء. فهذه الأجزاء تتميز بما نطلق عليه بالاحتكار الطبيعي ، وهو ما سنأتي على دراسته في الفصل الثاني من هذا الكتاب. والاحتكار الطبيعي يعني أن إبقاء هذه الأجزاء من المشروعات والقطاعات تعمل في ظل الاحتكار يعتبر أفضل ، من الناحية الاقتصادية ، من فتحها للمنافسة. ولا يعني هذا ، بطبيعة الحال ، أنه يجب أن تظل هذه المشروعات مملوكة للدولة. فمثل هذه الأجزاء يمكن أن تنقل إلى القطاع الخاص مع إخضاعها ، في الوقت نفسه ، لبعض الأنظمة والقوانين كخيار بديل عن المنافسة من أجل تحقيق الهدف نفسه. وبهذا ، فإن هذه الأنظمة والقوانين ستمنع في الواقع استغلال القطاع الخاص لمركزه الاحتكاري من أجل تحقيق مكاسب إضافية. وتشمل الأنظمة والقوانين التي تطبق على المشاريع

المخصصة الكثير من النواحي القانونية والاقتصادية مثل تحديد الأسعار. وسنخصص جزءاً كبيراً من هذا الكتاب لشرح هذه الأنظمة والقوانين في كل فصل من فصول هذا الكتاب وذلك عند دراسة كل قطاع على حدة. بالرغم من ذلك، فإن هناك من يقول بأنه في الإمكان تطبيق الأنظمة والقوانين نفسها على احتكار القطاع العام. ومن ثم، ليس هناك ما يستدعي نقل الملكية للقطاع الخاص. وفي الحقيقة فإن نقل الملكية من الدولة سيعود على الدولة نفسها وعلى الاقتصاد في الوقت نفسه بالعديد من المنافع التي سنأتي على ذكرها في هذا الفصل وكذلك في فصول قادمة.

(١, ١) مسؤولية الدولة في توفير السلع والخدمات

سنحاول هنا الإجابة على سؤال قد يتبادر إلى ذهن البعض حول مسؤولية الدولة في تقديم السلع والخدمات لأفراد المجتمع. وما يهمنا على وجه الخصوص، هو مجانية تلك السلع والخدمات. ومن ثم، فإن اهتمامنا سينصب على معرفة الجهة التي يقع على عاتقها القيام بالدفع للسلع والخدمات التي يستهلكها المجتمع سواء تم هذا الاستهلاك في شكل فردي أو شكل جماعي. ويستدعي الوصول إلى هذه النتيجة معرفة بعض الأسس القانونية والاقتصادية ذات العلاقة. وفي الواقع فإن استهلاك أي سلعة أو خدمة، بمعنى طلب تلك السلعة والخدمة، لابد أن يكون مقروناً بالدفع. ومن يقوم بالدفع لابد وأن يكون الشخص أو الأشخاص الذين يحصلون على منفعة السلعة أو الخدمة. فالسلعة أو الخدمة تطلب من قبل شخص ما عندما يشعر ذلك الشخص أن هناك منفعة يحصل عليها من استخدام تلك السلعة أو الخدمة، أي أنه يتولد عنها منفعة للمستهلك. وبهذا، وكنقطة انطلاق، فإن من يرغب في أن يحصل على السلعة يجب عليه أن يقوم بالدفع من أجل الحصول عليها. فالسلعة لا تعطى بالمجان. وهذا يوضح لنا

الحقيقة الأولى وهي قانونية الحصول أو عدم الحصول على السلعة. وهذا المنطق هو الذي سوف يستخدم مستقبلاً للتدليل على مسؤولية الدولة أو عدم مسؤوليتها في تقديم خدمات التعليم والصحة والكهرباء والهاتف والماء، وحتى خدمات النقل إما مجاناً أو أنه، من الناحية الأخرى، لا بد من أن يقوم الفرد بدفع قيمة تلك السلعة أو الخدمة من أجل الحصول عليها. وحتى نجعل الموضوع أكثر سهولة لا بد من تقسيم السلع والخدمات إلى ثلاث مجموعات رئيسية:

١ - سلع وخدمات ينطبق عليها نظام السوق، بمعنى أنها يمكن أن تقدم عن طريق السوق. فمن يرغب في الحصول على مثل هذه السلع عليه القيام بالدفع وإلا فإنه سيستبعد من الحصول على تلك السلعة وعلى منافعها. وهذا النوع من السلع والخدمات يشمل معظم أنواع السلع والخدمات التي ينتجها أي مجتمع. ويطلق على هذا النوع اسم السلع والخدمات الخاصة لأنها تنتج وتقدم من القطاع الخاص وتعرض وتباع في السوق سواء كان السوق فعلياً أو تمت المبادلة بالطرق الإلكترونية. ويقوم كل فرد بالدفع حسب الكمية التي حصل عليها. فالكمية هنا محددة والمنفعة محددة. فهذه المنفعة تعود على من يرغب في الحصول على السلعة وليس على شخص آخر أو جهة أخرى. والدفع يتم حسب ما يحصل عليه كل فرد من كمية.

٢ - سلع وخدمات يحتاج إليها أي مجتمع بشكله الكامل. واستهلاك هذه السلع والخدمات يتم بصورة جماعية وليست فردية، ومنافعها تعود على المجتمع إجمالاً. ولأنه لا يوجد طلب على المستوى الفردي على مثل هذه السلع والخدمات؛ فإنه لا يمكن تحديد الكمية أو مقدار المنفعة التي تعود على كل فرد من أفراد المجتمع؛ ولذلك لا يمكن، تكليفه بالدفع. إن المبدأ في مثل هذه السلع هو المجانية. فمثل هذه السلع لا يمكن أن تقدم من قبل القطاع الخاص؛ فالقطاع الخاص لا يعطي بالمجان.

وينطبق هذا المنطق على خدمات الدفاع والأمن وخدمات القضاء الذي هو مرادف للأمن في معظم الأحوال. فعلى الرغم من أهمية خدمة الدفاع، إلا أنه لا يمكن قياس مقدار المنفعة التي تعود على كل فرد من هذه الخدمة من خلال إفصاحه عنها في شكل طلب فردي. وعلى الرغم من أهمية هذه الخدمة فإنه لا يوجد من يظهر رغبته في الحصول عليها ولذلك فلا يمكن أن تقدم من قبل القطاع الخاص. وعليه فإن مثل هذه الخدمات لا يمكن أن تقدم إلا من الدولة. ولا يعني ذلك أن إنتاج هذه الخدمات يجب أن يتم من قبل الدولة، ولكن المهم هو مسؤولية الدفع. فالإنتاج يمكن أن يتم عن طريق التعاقد مع القطاع الخاص على أن تقوم الدولة بالدفع. فيمكن للدولة أن تتعاقد على إنتاج مقاتلات لسلحها الجوي ويمكن أن تتعاقد على أمن منشآتها. فعلى سبيل المثال من الممكن أن تقوم الدولة بالتعاقد مع القطاع الخاص من أجل توفير الأمن لجامعة الملك سعود. فالعبرة هنا هي بمن يقوم بالدفع وبمن يتحمل من الناحية القانونية مسؤولية الدفع. وعلى الرغم من حاجة الفرد لمن يدافع عنه عند الحاجة، وحاجته للحصول على الأمن العام والتمتع بمنافعه، إلا أنه سوف لن يعبر عن ذلك بالطلب عليه مادام أنه سيحصل على ذلك الأمن مجاناً. هذا ما يعبر عنه في الاقتصاد بفكرة المنتفع بالمجان (Free Rider). فالمستهلك يعرف أنه سوف لن يستثنى من الحصول على تلك الخدمات إذا لم يقدّم بالدفع لها. والسبب في ذلك أن استثناءه غير ممكن من الناحية العملية لأن استهلاك السلعة يتم في شكل جماعي، فهي تقدم للجميع في آن واحد، فليس هناك وحدات مخصصة لكل فرد.

٣ - النوع الثالث من السلع والخدمات هي تلك التي يستفيد منها الفرد ويستفيد منها المجتمع في آن واحد. يأتي على رأس هذه السلع والخدمات التعليم والصحة. والسؤال هنا هو من يتحمل مسؤولية الدفع للتعليم والصحة؟ هل هي

الدولة أم الفرد الذي يحصل عليها؟ فكما قدمنا سابقاً، فإن من يتحمل مسؤولية الدفع هو المستفيد من تلك السلعة أو الخدمة. بالتالي، فإنه يتوجب علينا هنا تحديد المستفيد من هذه الخدمات حتى يتسنى لنا تحديد المسؤول عن الدفع. فالفرد هو الذي يحصل على التعليم ولكن فائدة التعليم تنتشر إلى المجتمع كافة. فوجود عدد كبير من المتعلمين معناه تقوية عنصر من عناصر الإنتاج وهو العمل. وهذا يعني أن الاقتصاد برمته هو المستفيد من التعليم وأن على الدولة أن تشارك في الدفع. بالإضافة إلى ذلك، فإن انتشار التعليم يعني استفادة المجتمع بأسره من هذه الخدمة. فعلى سبيل المثال فإن التعليم يعني جريمة أقل ومخالفات مرورية أقل وثقافة صحية واجتماعية أعلى. وهذا مبرر آخر على وجوب مشاركة الدولة في أعباء التعليم. وينطبق المنطق نفسه على الصحة التي يستفيد منها الفرد والمجتمع في آن واحد. لذلك فإن مسؤولية الدفع تقع على كلا الجانبين، الدولة والفرد، وإن كان من الصعب تحديد مقدار مسؤولية الدولة بالمقارنة مع مسؤولية الفرد نظراً لصعوبة تحديد مقدار المنفعة التي تعود على كل من الطرفين جراء حصوله هذه على الخدمات.

بعد هذه المقدمة التي حددنا فيها دور الدولة بالمقارنة مع دور القطاع الخاص في إنتاج السلع والخدمات، فإن السؤال الذي يطرح نفسه هو: لماذا تقوم الدولة بإنتاج العديد من السلع والخدمات، مثل الكهرباء والماء والاتصالات والمواصلات؟ وهي السلع والخدمات التي حددنا تبعاً لما تقدم سابقاً أنها من أعمال القطاع الخاص؟ للإجابة على هذا السؤال لابد من الإشارة إلى أن قيام الدولة بإنتاج هذه السلع أو الخدمات الأساسية هو في الواقع من خصائص الاقتصاديات النامية. فنادرًا ما نجد أن الدولة في الدول المتقدمة تقوم بهذه الأعمال. وربما تكون حالات الحكومات التي تميل إلى بعض المبادئ الاشتراكية، مثل حكومة العمال في بريطانيا، مثالا للحالات

القليلة التي تقوم فيها الدول المتقدمة ببعض من هذه الأعمال التي يفترض أنها من أعمال القطاع الخاص. وتختلف الدول النامية عن الدول المتقدمة في هذا المقام في العديد من الخصائص. فالدول النامية تتميز بضعف الدخل وانخفاض الاستثمارات بوجه عام. إضافة إلى ذلك، فإن مقدرة القطاع الخاص على القيام بإنتاج مثل هذه السلع والخدمات محدودة بعدم المعرفة أو عدم المقدرة أو حتى عدم الرغبة في الإقدام على الدخول في هذه المشاريع، خصوصا وأن عوائدها المالية قد لا تكون عالية في ظل توفر الفرص الاستثمارية الأخرى التي تحقق أرباحاً أعلى وتتميز بالسهولة مثل الاستثمار في قطاع العقارات. ومن المسلم به أن توفر الأموال اللازمة يعتبر حجر الأساس في عملية التنمية. وفي هذا المجال نجد أن الاستثمار في مجال التجهيزات الأساسية مثل الطرق والجسور والموانئ ووسائل الاتصالات والنقل وتطوير القوى العاملة عن طريق الاستثمار في التعليم والصحة من الأمور المهمة جدا خصوصا في السنوات الأولى لعملية التنمية. فعلى سبيل المثال، فإن عملية التنمية تحتاج إلى توفر شبكة من المواصلات وتحتاج إلى موانئ تستقبل وتصدر السلع، كما تحتاج إلى وسائل اتصالات حديثة من برق وبريد وهاتف وتلكس وفاكس وإنترنت. كل هذا لا يمكن أن يتم ما لم تتوفر له الأموال اللازمة. من الناحية الأخرى، فإن من أهم متطلبات التنمية استخدام التكنولوجيا المتطورة، وهي من الأمور التي يصعب توفرها في الدول النامية. وفي إطار الحصول على أفضل التكنولوجيا لابد من فتح المجال للاستثمارات الأجنبية الواعدة بجلب التكنولوجيا سواء كان ذلك في شكل استثمارات مملوكة بالكامل للمستثمر الأجنبي أو عن طريق المشاركة مع القطاع الخاص، إن وجد، أو مع الدولة من الناحية الأخرى.

(١,٢) العوامل التي تساعد على نجاح الخصخصة

سنركز اهتمامنا في هذا الجزء على الإجراءات التي يجب اتخاذها من أجل خلق المناخ المناسب لعملية الخصخصة. وتشمل هذه الإجراءات كل ما يتعلق بالأنظمة والقوانين الخاصة بالقطاع الخاص، كما تشمل أيضا جميع الشروط الأخرى الواجب توفرها في نظام السوق بالشكل الذي يجعله يسير وفق الآلية التي تفترضها له النظرية الاقتصادية. وسنقوم الآن بشرح بعض من هذه الإجراءات كما يأتي:

من حيث تهيئة المناخ المناسب لعملية الخصخصة فلا بد من إزالة العوامل التي تحد من عمل نظام السوق بالآلية المطلوبة. وتأتي الاحتكارات على رأس العوامل التي تعوق عمل السوق بكفاءة تامة. أيضا، فإن الإعانات والضرائب تؤثر في الأسعار التي تتحدد في السوق بشكل أو بآخر. ومن ثم، يجب الحد أو التقليل من الآثار السلبية لهذه العوامل. وللاحتكار الطبيعي في هذا الصدد بعض الاستثناءات. والاحتكار الطبيعي يتطلب إعطاء حق الامتياز لشركة معينة مثل شركة الكهرباء أو السكة الحديد لتكون المنتج الوحيد للخدمة محل البحث. ويستثنى هذا النوع من الخدمات من المنافسة نظراً لأن الكفاءة تتطلب، في معظم الأحوال، وجود منشأة واحدة تقدم الخدمة. وهذه بطبيعة الحال لا تنطبق على العديد من السلع والخدمات. ففي حالة معظم السلع والخدمات فإن المنافسة التامة هي الأفضل من ناحية الكفاءة في الإنتاج وخفض التكاليف ومن ناحية توزيع الاستثمارات بين القطاعات وأنواع الإنتاج المختلفة، وكذلك من ناحية عدم تركيز الثروة في أيدي القلة من الملاك.

ويأتي ضمن القوانين المطلوبة تلك التي تحمي حقوق الملكية والاختراعات مما يساعد على إدخال التكنولوجيا في الإنتاج ويوفر المناخ المناسب لتطور الاختراعات وكذلك تطوير الإنتاج. أيضا يأتي ضمن ذلك القوانين التي تنظم أشكال الملكية للشركات وتؤكد توفر الشفافية خصوصا في الشركات المساهمة وتنظم حالات الإفلاس

وتطبق النظم المحاسبية السليمة. من الناحية الأخرى ، يجب إيجاد المحاكم المناسبة لتطبيق الأنظمة والقوانين المشار إليها.

بالإضافة إلى ما تقدم ، فإن نجاح عملية الخصخصة تتطلب توفر الأسواق المناسبة لكل من رأس المال والعمل ، وكذلك توفر سوق للأسهم والسندات ؛ لأن قطاع الأعمال يقوم في معظمه على توفر الائتمان. فوجود البنوك وتوفير الأنظمة المالية المناسبة وكذلك توفر الرقابة المناسبة على هذا القطاع يعتبر من الجوانب الضرورية جدا لنجاح نظام السوق بصورة عامة وعملية الخصخصة بصورة خاصة. ويعتبر وجود سوق مناسب ينظم سوق العمل من الجوانب الهامة في عملية الخصخصة. ولعل أول ما يواجه الشركة المخصصة هو إمكانية التخلص من العمالة الزائدة لضمان تخفيض التكاليف. وتدل التجارب على أن معظم المشاريع المخصصة قد تخلصت من العمالة الزائدة لديها والتي كانت موجودة في ظل رعاية الدولة. فمن المعروف أن الكثير من الوظائف في الأجهزة والمشاريع الحكومية تخلق لاستيعاب بعض العمالة وخصوصا في حالة تفشي البطالة في الاقتصاد. وتكمن أهمية توفر سوق مناسب ومقنن للأسهم والسندات في ضمان حرية التبادل بمقدار مناسب من الشفافية وتوفير المعلومات عن أسعار الأسهم والسندات وكذلك عن النظم المحاسبية للشركات التي يتم تبادل أسهمها.

(١،٣) لماذا نخصص؟

والسؤال الذي يطرح نفسه هو: هل سنخضع المشاريع التي سيتم خصخصتها للمنافسة التامة أم أنها ستظل تعمل في ظل الاحتكار حتى بعد نقلها إلى القطاع الخاص؟ وفي هذه الحالة ، نكون قد غيرنا فقط شكل الملكية ، أي أننا استبدلنا ملكية

الدولة بملكية القطاع الخاص. هل سنخضع السكة الحديد والهاتف والخطوط الجوية والمياه والكهرباء للمنافسة، أم أنها ستبقى تعمل في ظل الاحتكار لا ينافسها أي منتج أو مقدم آخر للسلعة أو الخدمة في نفس القطاع؟ وهل احتكار القطاع الخاص أفضل من احتكار الدولة في هذه الحالة؟ وإذا لم تخضع هذه المنشآت للمنافسة فهل ستخضع لتسعير الدولة. وبذلك فإننا سنخضعها للأنظمة والقوانين التي تحدد السعر والكمية التي تقدم للمستهلك؟ وإذا كان الأمر كذلك، فلماذا لا تعاد هيكلة هذه المشاريع ويتم التخلص من المشاكل التي تعترضها بتنظيمها وإبقائها في ظل ملكية الدولة والحصول على النتيجة نفسها المتوقع الحصول عليها من القيام بعملية الخصخصة؟ من خلال هذه الأسئلة نستطيع أن نحدد اتجاهين للمناقشة:

١ - هل للمنافسة أثر كبير، بالمقارنة مع الاحتكار، في نجاح عملية

الخصخصة؟

٢ - هل تغيير الملكية هو الأكثر أهمية في عملية الخصخصة؟

(١، ٣، ١) المنافسة والاحتكار

حسب نظام السوق فإن المنافسة هي التي تعطي نتائج إيجابية من حيث تخصيص الموارد المالية والموارد الاقتصادية بين الاستخدامات المختلفة، كما أنها تساعد على عدم تركيز الثروة في أيدي فئة قليلة من فئات المجتمع وهم فئة كبار الملاك. وهذا يعني أن المشكلة هي في هيكل السوق من حيث كونه يخضع للمنافسة أو يخضع للاحتكار. وهناك من يرجع عدم الكفاءة في المشروع الحكومي إلى عدم توفر المنافسة في المشاريع العامة بنفس المستوى الموجود في المشاريع التي تدار من قبل القطاع الخاص. وبهذا، وفي رأي هؤلاء، يُلاحظ أن تغيير الملكية من القطاع العام للقطاع الخاص لا

يعني بالضرورة الاتجاه نحو تحقيق الكفاءة في المشروع ما لم تتوفر المنافسة لنفس المشروع بعد تحويله للقطاع الخاص. كافز (Caves 1990) ويرو (Yarrow 1986) وكاي وثامبسون (Kay and Thompson 1986) وجدوا أن عدم فتح المجال للمنافسة في قطاعات مثل الاتصالات والغاز الطبيعي والكهرباء بعد خصخصتها من قبل الحكومة البريطانية أفقد عملية الخصخصة الكثير من المكاسب ؛ لأن ما حدث كان فقط تحويل في الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص.

(١,٣,٢) الملكية العامة والخصخصة

هناك بعض الفروقات بين الملكية العامة والملكية الخاص نوجزها فيما يلي :

١ - الاختلاف في الهدف. فمن المعروف أن الهدف الرئيسي للقطاع الخاص هو تحقيق الأرباح. وبهذا فهو يختلف عن القطاع العام الذي يهدف في معظم الأحوال إلى تحقيق أهداف اجتماعية أو اقتصادية أو سياسية. وتكمن الأهداف الاقتصادية في ضرورة وجود العديد من المشاريع اللازمة لدفع عملية التنمية مثل السكة الحديد والاتصالات والمواصلات. وعدم مقدرة القطاع الخاص على القيام بهذه المشاريع يستدعي قيام الدولة بها. وعندما تقوم الدولة بزيادة عدد الموظفين في مشاريعها العامة فإنها تحقق بذلك أهدافاً اجتماعية وربما سياسية. وبطبيعة الحال فإن قيام الدولة بهذه المشاريع يعني ، في معظم الأحوال ، البيع بأسعار تختلف عن تلك التي يبيع بها القطاع الخاص.

٢ - وجه الاختلاف الآخر هو العوائق التي تواجه كلا النوعين من أشكال الملكية. فالقطاع العام لا يستطيع فصل الموظفين إلا في حالات نادرة ، كما أن القطاع العام لا يستطيع دفع رواتب إلا في حدود معقولة وضمن نظام التوظيف. وبهذا ، فإن

القطاع العام لا يستطيع دائماً اجتذاب أفضل الكفاءات بالرغم من أن هذا القطاع يعطي أمناً وظيفياً أكبر للموظفين مقارنة بالقطاع الخاص. من الناحية الأخرى، نجد أن القطاع الخاص يواجه بعوائق كثيرة، يأتي على رأسها عدم المقدرة على توفير الأموال اللازمة للاستثمار، خصوصاً في الدول النامية.

٣ - وحينما تكون الملكية عامة، فإن الاهتمام بمقدار أكبر من الكفاءة في الإنتاج قد يكون محدوداً. وربما يكون ذلك ناجماً عن أن الالتزام الوظيفي من قبل موظفي القطاع العام أقل من الالتزام من قبل العاملين في القطاع الخاص، كما أن الحوافز في القطاع العام أقل من تلك التي تعطى في القطاع الخاص. أيضاً يكون مرد ذلك إلى أن بعض المشاريع الحكومية تهتم بالجوانب الاجتماعية بغض النظر عن تحقيق الكفاءة في الإنتاج.

ومع أن هناك العديد من الدراسات التي تشير إلى أن المشكلة تكمن في الملكية وأن التغيير من ملكية الدولة إلى ملكية القطاع الخاص سوف يؤدي بحذ ذاته إلى نتائج إيجابية، إلا أن السؤال هو: هل تتمكن المنشآت التي يتم خصخصتها من تحقيق المقدار نفسه من الكفاءة كتلك الموجودة أصلاً في منشآت القطاع الخاص؟ ولهذا السؤال بعض الأهمية؛ لأن المشاريع الحكومية المخصصة ربما تواجه المشاكل نفسها التي تعاني منها قبل الخصخصة. فهناك الكثير من المشاكل الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي تعاني منها المشاريع العامة والتي تؤثر في إنتاجيتها. وتشير بعض الدراسات إلى ذلك بوضوح، فقد أكدت هذه الدراسات أن السبب في انخفاض إنتاجية القطاع العام تعود لأسباب سياسية واجتماعية، وكذلك نتيجة لطريقة الإدارة التي يدير بها القطاع العام مشاريعه، وهو ما أشار إليه بويكو وفنشي وشليفير (Boycko, Shleifer, and Vinshy 1996). ومثل هذه الاستنتاجات وجدت جذورها في الدراسات التي قام بها كل من

أهاروني (Aharoni 1986) وملوارد (Millward 1988). فقد أوضح هذان الباحثان أن الإنتاجية قد تكون متساوية في كلا القطاعين وأن الاختلاف في الإنتاجية قد يكون مرجعه للعوامل السياسية والاجتماعية التي يخضع لها القطاع العام. فهناك ضرورة للتغلب على هذه المشاكل حتى تعطي عملية الخصخصة ثمارها. ومع هذا فقد وجدت العديد من الدراسات أن التحول إلى القطاع الخاص قد أعطى مقداراً أكبر من الإنتاجية في المشاريع المخصصة. فعلى سبيل المثال، وجد جلال (Galal 1994) أن رفاه كل من المستهلك والعامل زاد في إحدى عشرة حالة من حالات الخصخصة التي قام بدراساتها في كل من الدول النامية والمتقدمة بالرغم من الاستغناء عن عدد من العمال في المنشآت المخصصة، وكذلك على الرغم من زيادة أسعار منتجات تلك المنشآت. ويُرجع جلال السبب في زيادة الإنتاجية إلى أن العمال كانوا قد عُوضوا عن فقدانهم أعمالهم من ناحية، وأن المستهلك قد حصل على خدمات أفضل كما حصل توسع في الإنتاج بالشكل الذي عوض عن الخسارة التي حصلت نتيجة ارتفاع الأسعار من الناحية الأخرى. وهناك دراسة لآدم وكافيندش ومستري (Adam, Cavendish, and Mistry 1992) تؤيد وجهة النظر التي جاء بها جلال. فقد قام هؤلاء بدراسة نتيجة عمليات الخصخصة التي تمت في سبع صناعات في دول نامية وخلصوا إلى أن هذه الصناعات لازالت تتميز بالتركز الشديد حتى بعد نقلها للقطاع الخاص، مما يعني أنها لازالت تخضع، بشكل أو بآخر، للاحتكار. ومع هذا، فقد أيدت الدراسة أن الملكية لها أهمية تفوق أهمية السوق في عدم تحقيق مقدار أكبر من الإنتاجية. بناء على ذلك فقد وجد هؤلاء الباحثون أن هذه المنشآت المخصصة التي لازالت تخضع للاحتكار تؤدي نتيجة أفضل من تلك النتيجة التي يتم الحصول عليها في ظل ملكية الدولة. وهناك دراسات أخرى أيدت هذه الخلاصة مثل تلك التي قام بها كل من جلال وجونز وفوجلانج

(Loperta, and Lopez- (Galal, Jones, and Vogelsang 1994) ولوبرتا ولوبز دي سيلانس (de-Silanes 1997) ورامانتي (Ramamanti 1997). وقد قام كافز وكريستنسن (Caves and Christensen 1980) بدراسة أداء قطاع السكة الحديد في كندا في كل من القطاع العام والقطاع الخاص. وقد استنتج الباحثان أن تغير الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص أعطى، في الواقع، نتيجة أفضل. ويؤيد هذا الاستنتاج بوردمان وفيننج (Boardman and Vining 1989)، حيث يشير هذان الباحثان إلى أن المشروع العام أقل إنتاجية وأقل ربحية من المشروع الخاص. وقد وجد ديفز (Davies 1971) في دراسة أجراها في أستراليا، أن أداء شركات الطيران في القطاع الخاص أفضل من أدائها في القطاع العام.

ويبدو في الخلاصة أن كلا العاملين، تغير الملكية والمنافسة، له تأثير في الأداء والإنتاجية. فقد وجد مجنسو وناش وراندنبرخ (Megginsoo, Nash, and Randenborgh 1992) بعد مراجعة الأداء قبل وبعد الخصخصة لعدد من المؤسسات المخصصة أن تغير الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص قد أثر فعلاً في أداء إنتاجية المؤسسات المخصصة، غير أن هذه الإنتاجية دعمت أكثر عندما توفرت لها عوامل المنافسة. وقد توصل روس (Ros 1999) إلى هذه الخلاصة نفسها. فقد وجد هذا الباحث أن لكلا العاملين تأثير في الإنتاجية، مع أن تغير الملكية إلى القطاع الخاص، من وجهة نظره، له التأثير الأكبر في الإنتاجية.

(١,٤) الآثار المتحققة من الخصخصة

هناك أهداف يمكن تحقيقها نتيجة للقيام بعملية الخصخصة. وتشمل هذه الأهداف أهدافاً عامة، وأهدافاً خاصة بالاقتصاد الكلي وأهدافاً خاصة بقطاع معين وأهدافاً اجتماعية وأهدافاً سياسية.

١- من الناحية العامة ، فإن خلق المناخ المناسب لسيادة المنافسة بين القطاعات الإنتاجية وبين المؤسسات داخل كل قطاع أمر ضروري جداً للاقتصاد بصورة عامة ولنجاح عملية الخصخصة بصورة خاصة. وقد سبق الحديث عن أهمية توفر المنافسة. على أننا نرغب أن نضيف هنا أن إيجاد وخلق القيادات الإدارية القادرة والمؤهلة يعتبر من الأساسيات لنجاح عملية الخصخصة. فنجاح المشاريع يتطلب خلق مجموعة من المديرين القادرين على أخذ زمام المبادرة في الإنتاج وتنمية الاختراعات والابتكارات وكذلك إدارة المنشآت على أسس تجارية سليمة.

٢- قد يؤدي التخلص من احتكار الدولة إلى زيادة الاستثمار في القطاع الخاص ، ومن ثم زيادة التشغيل لكافة عناصر الإنتاج المصاحبة وعلى وجه الخصوص عنصر العمل.

ومن الناحية المالية فإن هناك أثر في الموازنة العامة ، إذ إن بيع مشاريع الدولة يترتب عليه حصول الدولة على إيرادات فورية ، ولكن يحرمها من موارد مالية في شكل تدفقات نقدية صافية إذا كانت المنشأة المخصصة تحقق أرباحاً مالية في شكل تدفقات نقدية سنوية كما هو الحال في الاتصالات السعودية.

٣- أما ما يتعلق بالمؤسسة ومستويات العمالة وإدارة التكاليف وحرية حركة العمل والتخلص من العمالة الزائدة التي سبق التحدث سابقاً أعلاه ، فنحن هنا نبحث عن إدارة مثلى للإنتاج بحيث تستطيع المؤسسة تحقيق أرباح في ظل وجود منافسة من الداخل والخارج. أيضاً ، فإن فتح المجال للاستثمارات الأجنبية قد يؤدي إلى جذب التكنولوجيا الحديثة كما يؤدي إلى التوسع في استخدام العمالة الوطنية وتدريبها مما يحد من مشكلة تسريح العمالة الزائدة في الاستثمارات المخصصة. وربما يؤدي السماح للاستثمارات الأجنبية بشراء جزء من المشاريع المخصصة إلى نقل الخبرة في الإدارة ونقل

التكنولوجيا إلى هذه المشاريع. وربما يؤدي أيضا إلى زيادة الاستثمارات الأجنبية في مشاريع أخرى مساعدة. وقد يساعد هذا النوع من الاستثمار على بيع منتجات هذه المشاريع في الخارج حيث تمتلك بعض الاستثمارات الأجنبية الخبرة والكفاءة في عملية التسويق في الخارج. غير أنه يجب الحذر في هذا الصدد، فيجب ألا يسمح للمستثمر الأجنبي بتملك أكثر من نسبة معينة في المشاريع المخصصة حتى لا يؤدي ذلك إلى سيطرة الأجانب على الاقتصاد الوطني. كما يجب الحذر في شأن السماح للاستثمارات الأجنبية في الاستثمار في المشاريع والقطاعات الإستراتيجية مثل القطاعات العسكرية والأمنية؛ لما لذلك من محاذير على الأمن الوطني. وقد يكون من المفيد الطلب من المستثمر الأجنبي استثمار جزء من أرباحه في الاقتصاد الوطني حتى لا تؤدي تحويلات الأرباح إلى فقدان جزء كبير من الدخل الوطني إلى الخارج. وعلى أي حال فإن الضرائب المفروضة على أرباح الاستثمارات الأجنبية تعوض جزءا مهما من الأرباح المحولة للخارج من قبل هذه الاستثمارات.

٤- من الناحية السياسية، فإن عملية الخصخصة تحمل في طياتها التحول من اقتصاد الدولة إلى الاقتصاد الخاص، وخصوصا بالنسبة للدول التي كانت تعتنق المبادئ الاشتراكية. أيضا، فإن هذا التحول يعني مقدارا أقل من النفوذ للدولة وتقليص نفوذ أصحاب المصالح، كما يساعد على تخفيض البيروقراطية في هذه المشاريع والاستثمارات.

٥- من الناحية الاجتماعية، فإن التحول إلى القطاع الخاص يعطي مؤشرا واضحا لأفراد المجتمع بوجوب الاعتماد على النفس؛ لأن الإعانات الحكومية التي شكلت جزءا من آلية البقاء لمعظم المشاريع العامة لم تعد قائمة. من الناحية الأخرى، فإن مرحلة تشغيل العمالة في الدولة أو ما يطلق عليه بالأمن الوظيفي قد تكون قاربت

على الانتهاء. ومن ثم ، فإن دخول الأفراد سوف تعتمد تبعاً لذلك على مقدار إنتاجيتهم وكذلك على إنتاجية المؤسسات التي ينتمون إليها.

(١,٥) ماذا يُخصص؟

من حيث المبدأ فإن جميع السلع والخدمات التي تنتج من قبل الدولة والتي ينطبق عليها نظام السوق يمكن أن تخضع لعملية الخصخصة. غير أن هناك بعض المؤسسات العامة التي قد تبقى عليها الدولة نتيجة لظروف اجتماعية واقتصادية معينة. على أننا يجب أن نحذر في عملية الخصخصة بحيث يُعطى هذا التحول الوقت الكافي ليتم في الوقت المناسب حتى لا يؤدي فشل العملية إلى فقدان الثقة في العملية بكاملها.

كنقطة انطلاق ، فإن معظم الصناعات العسكرية والإستراتيجية قد تبقى في يد الدولة أو قد لا يسمح للمستثمر الأجنبي بشرائها أو السيطرة عليها. وقد يثور تساؤل عن عملية خصخصة المؤسسات التي لا تحقق أرباحاً في ظل إدارة الدولة وهل يجب أن تحقق هذه المؤسسات أرباحاً قبل بيعها إلى القطاع الخاص. وإذا سلمنا بأن القطاع الخاص أكثر كفاءة من الدولة في إدارة هذه المشاريع ، فإنه قد يكون من المفضل البدء في تحويلها إلى القطاع الخاص دون الحاجة إلى الوصول بها إلى مرحلة الربحية. ومن ثم ، فإن الدولة ستتخلص مباشرة من عبء إعانتها والذي يساوي مقدار الخسارة التي كانت تتحملها الدولة. يبقى بعد ذلك التقييم الصحيح للسعر الذي يمكن أن يحصل عليه المشروع المحول للقطاع الخاص ، خصوصاً وأن بعض هذه المشاريع قد تكون كلفت الدولة الكثير ولكنها تساوي أقل من سعرها السوقي الذي قد يكون متدنياً نتيجة لعدم الربحية. وعلى أي حال فإن المستثمرين الجدد يجب أن يكونوا مستعدين لضخ أموال جديدة في المشروع عند الحاجة لهذه الأموال من أجل تطوير المشروع. وتظهر مشكلة أخرى ، وهي الحالة التي تكون فيها الإيرادات المتحققة من بيع المشروع

أقل من المبالغ اللازمة لتغطية ديونه. ولأن هناك مسؤولية أدبية وقانونية على الدولة أمام الدائنين، فإنه يجب على الدولة في هذه الحالة تسديد ديون المشروع من الموازنة العامة للدولة. وقد تجد الدولة نفسها أمام خيار تطبيق الأسلوب التجاري على المشروع بحيث تبدأ بتطبيق نظام السوق بفتحه أمام المنافسة، وقد تفتح المجال لبعض المستثمرين من القطاع الخاص بالمشاركة في المشروع قبل خصصته. وبهذا تكون هناك شراكة بين القطاعين العام والخاص في إدارة المشروع. وإذا كانت نسبة الحكومة أكبر في هذه الشراكة فعلى الحكومة إعطاء دور للقطاع الخاص في إدارة المشروع لكي يستفيد المشروع من خبرة هذا القطاع إن كان هناك مجال لمثل هذه الاستفادة.

(١,٦) كيف ومتى تتم الخصخصة

هناك العديد من الطرق التي يمكن أن تتبع في خصخصة المشاريع. وسوف نركز هنا على البيع للجمهور والمؤسسات والبيع أو التوزيع للملاك القدامى ولعمال المنشأة والمديرين العاملين في تلك المنشأة. وقد يعتمد اتباع أسلوب أو آخر على الهدف من عملية الخصخصة. وقد يكون للطريقة التي سوف يتم من خلالها تعويض الحكومة أثر في اختيار الأسلوب الذي يتبع في عملية الخصخصة. وإذا كان الهدف هو زيادة مساهمة القطاع الخاص في القيام بمهامه وتخفيف العبء والمسؤولية عن الدولة، فإن البيع هو الوسيلة المناسبة. وربما تكون هناك حاجة في بعض الأحيان لتعويض المديرين والعمال بإعطائهم أسهمًا مجانية أو البيع لهم بالأسعار الاسمية أو بأسعار تفضيلية. وفي الكثير من المشاريع الخاسرة التي لا ترغب الدولة في استمرار الإنفاق عليها ولا تجد لها في الوقت نفسه مشتر مناسب، فإن البيع بأسعار تفضيلية للإدارة والملاك قد يعطي بعض الثمار على اعتبار أن هذه الفئة هم الأكثر حرصًا على استمرار الإنتاجية

وتطويرها. وفي كل الأحوال فإن تطوير المشروع يأتي في المقام الأول على قائمة الأهداف. ومن ثم، فإن أولئك الذين يعتقدون أن لهم القدرة على تطوير المشروع سوف يصبحون هدف الدولة في عملية الخصخصة. وعند توزيع الأسهم لابد من مراعاة أن يكون التوزيع جزئياً بحيث يتحمل الحاصلون على أسهم المشروع جزءاً من التكلفة حتى يكون هناك اهتمام أكبر بالمشروع. كما يجب ملاحظة مقدار السيولة في الاقتصاد. فإذا كان مستوى السيولة منخفضاً فإن بيع المشروع قد يؤثر في كمية عرض النقود في الاقتصاد. وقد يكون من المفيد في مثل هذه الأحوال الانتظار حتى لا يتضرر الطلب في القطاعات الأخرى ويتضرر الاقتصاد من تخفيض السيولة نتيجة للبيع.

وهناك أشكال أخرى للخصخصة منها التعاقد مع القطاع الخاص لتقديم الخدمات الطبية أو الخدمات التعليمية لفئة معينة من فئات المجتمع تقوم الحكومة بالدفع نيابة عنهم. وسنأتي على أمثلة من هذا النوع عند دراستنا لقطاعي التعليم والصحة في الفصلين الثامن والتاسع، كما أن اعتماد أسلوب التعاقد هو الشكل المفضل في أعمال الخدمات المساندة، مثل تعاقد الدولة مع القطاع الخاص على تقديم خدمات النظافة والإعاشة، ويشمل أسلوب التعاقد أيضاً عقود الإدارة، حيث يقوم القطاع الخاص بإدارة المؤسسات العامة نيابة عن الدولة وفق عقود خاصة. كما تقوم الدولة في بعض الأحيان بتأجير منشأتها للقطاع الخاص الذي يقوم بإدارتها بالأسلوب التجاري، وتنص العقود في معظم الأحوال على قيام المستأجر بزيادة الاستثمار، وتطوير الجهاز المعني خلال الفترة المنصوص عليها في عقد التأجير. وهناك أمثلة عن قيام بعض الولايات في الولايات المتحدة الأمريكية بشراء خدمات التعليم من المدارس الخاصة المميزة وفق نظام الكوبونات الذي يمنح للطلبة المميزين ويترك لهم حرية اختيار المؤسسة التعليمية التي يرغبون الالتحاق بها، ويعتبر من ضمن أساليب الخصخصة أيضاً تقديم

الدولة الإعانة للقطاع الخاص حيث تساعد هذه الإعانة على توسع القطاع الخاص ومن ثم زيادة حجم هذا القطاع مقارنة مع حجم القطاع العام.

خلاصة الفصل

ناقشنا في هذا الفصل مواضيع أساسية في عملية الخصخصة امتدت من الهدف من هذه العملية إلى الأسلوب الذي يفترض أن يتبع من أجل تحقيق هذا الهدف. وفي خصوص الهدف من عملية الخصخصة فقد أوضحنا مسؤولية الدولة من الناحية القانونية في إنتاج وتقديم السلع والخدمات للمجتمع. كما أوضحنا أن الهدف الرئيسي من عملية الخصخصة، بعد انتفاء المسؤولية القانونية، هو الحصول على الكفاءة في الإنتاج حيث دلت التجارب والدراسات على أن القطاع الخاص أكثر كفاءة في عملية الإنتاج من القطاع العام. وحتى نضمن تحقيق الكفاءة من قبل هذا القطاع فإنه يجب فتح القطاع المخصص للمنافسة التامة. وفي الحالات التي يتعذر فيها فتح القطاع للمنافسة، كالحالات التي يجب أن يسود فيها الاحتكار الطبيعي، فإنه يجب أن تقوم الهيئة الحكومية المنظمة باستخدام الأنظمة والقوانين، وخصوصاً فيما يتعلق بالأسعار وكمية الإنتاج، لتحقيق الهدف نفسه. وقد وجدنا، في هذا الخصوص أن شكل الملكية، بالإضافة إلى عنصر المنافسة، له أهمية في نجاح المشروع. كما ناقشنا أيضاً العديد من الأهداف الاقتصادية والاجتماعية والسياسية التي يمكن أن تتحقق من عملية الخصخصة. وفي الخاتمة أشرنا إلى أن اتباع أسلوب دون آخر في عملية الخصخصة يعتمد، في الكثير من الأحيان، على الهدف من هذه العملية.

مراجع الفصل

- Adam, Christopher, and Cavendish William, and Percy Mistry (1992), Adjusting Privatization: Case Studies. London, James Curry Ltd.
- Aharoni, Yari, (1986). The Evolution and Management of State Owned Enterprises. Cambridge, Mass., Ballinger.
- Boardman, Anthony E., and Aidan R. Vining (April 1989), Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison Of Performance of Private, Mixed and State Owned Enterprises” Journal of Law and Economics, pp 32: 136.
- Borcherding, T.E. (1983) “ Toward a Positive Theory of Public Sector Supply Arguments” In R. Prichard, Ed., Public Enterprises in Canada. Toronto: Butter worth.
- Boycko, Maxim and Andrei Shleifer and Robert Vishny (1993) “ A Theory of privatization” Harvard University, Boston.
- Caves, D.W. L.R. Christensen (1980) “The Relative Efficiency of Public and Private Firms in a Competitive Environment: The Case of the Canadian Railroads.” Journal of Public Economy, 88: pp 95876.
- Davies, D.G. (1971) “The Efficiency of Public Versus Private Firms: The Case of Australia’s Two Airlines.” Journal of Law and Economics 14: 14966.
- DeAlessi, L. (1982) “ On The Nature and Consequences of Private and Public Enterprises” Minnesota Law Review 67: 191209.
- Galal, Ahamed, Leory Jones, PanKaj Tandon, and Ingo Vogelsang. (1996), Welfare Consequences of Selling Public Enterprise. Oxford University Press, New York
- Kay, J.A. and D.J.Thompson (1986), “Privatization: A Policy in Search of a Rational”, Economic Journal, 96,1832.

- Megginson, W.L., R.C.Nash, and M. Van Radenborgh (1992). "Efficiency Gains From Privatization: An International Empirical Analysis." University of Georgia, Department of Banking and Finance. Athens.
- La Porta, Rafael, and Florencio Lopez – Silanes (1997), "Benefit of Privatization: Evidence from Mexico." NBER Working Paper No. 6215.
- Millward, R. (1988) "Measured Source of Efficiency in the Performance of Public and Private Enterprises in LDCs. "In P. Cook and C. Kirkpatrick, (ed.), Privatization in Less Developed Countries., Sussex, England, Wheat Sheaf Books.
- Ramamurti, Ravi (1997) "Testing the Limit of Privatization: Argentina Railroad", World Development 25 (12).
- Ros, Agustin J. (1999) "Does Ownership or Competition matter?" Journal of Regulatory Economics, 15(1).
- Yarrow, George. (April 1986). "Privatization in Theory and Practice." Economic policy 1: 323-77.
- Willig, Robert D. (1994), "Public Versus Regulated Private Enterprise." World Bank. The International Bank of Reconstruction and Development.

هيكل السوق ونظام الأسعار

إن الهدف من هذا الفصل هو معرفة الهيكل الذي سيسود في الإنتاج وكذلك هيكل الأسعار الذي سيؤدي إلى تحقيق الهدف بالنسبة للمستهلك وللمنتج وذلك بعد خصخصة المنشأة. فالمنشأة التي يزمع خصخصتها تخضع في الغالب لاحتكار الدولة حيث إنها مملوكة من قبلها قبل الخصخصة. وفي الغالب فإن الدولة تمتلك المشروع لعدم إقدام القطاع الخاص على القيام به كما سبق وأن أسلفنا. ومن ثم، فإن المشاريع المخصصة قد تفتح للمنافسة وقد تبقى في ظل الاحتكار. والمنافسة دائماً أفضل للعديد من الأسباب التي سنأتي على ذكرها بعد قليل. غير أننا نرغب هنا أن نحدد ثلاثة أشكال يمكن أن تحدد مسار مناقشتنا خلال هذا الفصل:

١ - إخضاع الإنتاج للمنافسة التامة.

٢ - إبقاء الإنتاج في ظل الاحتكار وذلك في الحالة التي يكون فيها الاحتكار أكثر كفاءة من المنافسة مع إخضاع السعر والكمية والجودة للرقابة. وينطبق هذا على وجه التحديد في حالة الاحتكار الطبيعي. هذا هو الشكل من أشكال الإنتاج الذي يمكن أن يسود القطاعات المرشحة للخصخصة أو على الأقل جزءاً من معظم تلك القطاعات.

٣- إبقاء جزء من الإنتاج في ظل الاحتكار المطلق مع إخضاع هذا الجزء

لرقابة الهيئة الحكومية المنظمة، وفتح بقية الإنتاج للمنافسة.

الشكلان الثاني والثالث يعنيان أنه يجب أن يكون لدينا هيئة منظمة (Regulatory Committee) تهتم بتحديد الإنتاج وكذلك الأسعار والتنوعية وغير ذلك. هذه هي الحالات التي لا يمكن معها تطبيق المنافسة. ومن ثم فإن الخيار المتاح أمامنا هو تطبيق قوانين المنافسة التامة قدر الإمكان على الإنتاج.

أولاً: المنافسة وأثرها في كفاءة الإنتاج

المنافسة التامة، وخصوصاً عندما يكون هناك عدد كبير من المنتجين، ستؤدي إلى الاستخدام الأمثل للموارد الاقتصادية مما يمكن من تخفيض تكاليف الإنتاج ومن ثم تخفيض الأسعار. وكلما تميزت مؤسسة إنتاجية من غيرها من المؤسسات التي تنتج في نفس القطاع، استطاعت الاستحواذ على حصة أكبر من السوق. لذا، فإن المنافسة ستؤدي إلى إقصاء المؤسسات غير الكفؤة. فعندما تكون التكاليف عند أدنى حد لها ويكون هناك توازن عند سعر المنافسة، فإن دخول منتج جديد سيؤثر على كمية العرض بالزيادة وبالتالي يؤدي إلى تخفيض السعر وخروج المنتجين غير الأكفاء من السوق. من الناحية الأخرى، فإن انخفاض الأرباح في ظل المنافسة يحد من تكديس الثروة في أيدي الملاك والمنتجين مما يعني توزيع أفضل للدخل والثروة. وحتى يظل المنتج في السوق، لابد وأن يعمل على تطوير الإنتاج، الأمر الذي يتطلب الإنفاق على تطوير الأبحاث. على أنه يجب الحذر في هذه الحالة من تكرار الأبحاث على تحقيق نفس الهدف مما يعني إهداراً للمال والوقت والجهد.

إن الجدل حول المنافسة يبدأ من المقارنة بين المنافسة التامة وبين الاحتكار مع إخضاع الاحتكار للكثير من الأنظمة والقوانين التي تحد من أثر الاحتكار في السعر

والكمية والنوعية. فالمنافسة هي الأفضل. ويأتي دور الهيئة المنظمة كخيار ثان عندما يصبح من غير الممكن تطبيق المنافسة، أو في الحالات التي يكون فيها تطبيق المنافسة عالي التكاليف. وهناك حالات يعطي فيها الاحتكار نتائج أفضل من المنافسة وهي حالات الاحتكار الطبيعي الذي تنطبق على قطاعات الكهرباء والماء والسكة الحديد والتلفون التي سنقوم بالتوسع في شرحها لاحقاً.

(٢,١,١) دور اللجنة الحكومية في الحد من الاحتكار

إن أهم أشكال الحد من المنافسة هو منع المنتجين الجدد من الدخول للسوق. وقد يكون هذا المنع قانونياً أو اقتصادياً، وقد يكون غير قانوني. والمنع الاقتصادي يحدث في الغالب في حالة الاحتكار الطبيعي. وهناك حالات قد يستطيع فيها المنتج الأول في السوق منع الآخرين من الدخول في السوق نتيجة لسيطرته التامة على السوق. فالمنتج الموجود لوحده في السوق كسب مكانته المميزة في السوق. وقد تكون لهذا المنتج مكانة احتكارية؛ لأن المشروع انتقل إليه عن طريق الشراء من الدولة. ويختلف الأمر بالنسبة للمنتج الجديد القادم للسوق والذي قد يبدأ صغيراً. والمنتج الموجود في السوق قد يكون له إمكانية الوصول إلى عناصر الإنتاج بالسرعة والكفاءة التي قد لا تتوفران للمنتج الجديد؛ لأن المنتج القديم له بعض التأثير في مالكي عناصر الإنتاج، أو أنه يملك بعضاً من تلك العناصر. والمؤسسة الموجودة أصلاً في السوق لها بعض المزايا من ناحية أنها قد تتكون أصلاً من عدة شركات تضم تلك التي تمتلك عناصر الإنتاج. بمعنى آخر، فإنه قد يكون هناك تكامل أفقي بين المنشأة التي تقدم الخدمة وتلك التي تقدم عناصر الإنتاج. أو قد تكون لها سيطرة على ملاك عناصر الإنتاج أو الارتباط بهؤلاء الملاك بعلاقة قديمة خصوصاً لو كانت المعاملة بين الطرفين

من الحجم الكبير. وربما يكون المثال الأكثر وضوحاً في هذه الحالة هو الاتصالات وربما الماء والكهرباء. فكما سنرى فيما بعد، فإن المنتج القديم الذي يملك شبكة التمديدات نظراً لوجوده في السوق، يملك أيضاً المقدرة على منع المنتجين الجدد من استخدام تلك التجهيزات المهمة للمنتجين الجدد. وربما يفرض المنتج القديم رسوماً عالية على المنتجين الجدد مما يؤثر في ربحيتهم أو على مقدرتهم على المنافسة. من الناحية الأخرى، فإن هناك بعض العوائق القانونية والاقتصادية التي تمنع المنتج الجديد من بناء شبكة خاصة به. إن بناء شبكة جديدة يعني الكثير من الحفريات الأمر الذي قد لا يكون محبباً اجتماعياً، ومن الناحية الاقتصادية فإن بناء شبكة جديدة مكلف جداً ويمثل جزءاً كبيراً من التكاليف الثابتة للشركة. والأهم من ذلك أن من خصائص هذه التكاليف أنها من أنواع التكاليف الغارقة (Sunk Cost) التي لا يمكن استردادها متى ماتم إنفاقها. فعند شراء مولدات كهرباء وإخفاق الشركة في تحقيق أرباح فإنه يمكن إعادة بيع تلك المولدات إلى منتج آخر حتى ولو كان ذلك المنتج في دولة أخرى. ومن ثم، فإن هناك إمكانية لاسترداد كل تلك التكاليف الرأسمالية أو جزء منها. هذا الأمر لا يمكن أن يحدث في حالة التمديدات التي قد يكلف استخراجها مقادير من الأموال أكبر من تلك التي نتوقع الحصول عليها عند بيعها، مع أنها قد لا تكون صالحة للاستخدام بعد استخراجها. والإمكانية الوحيدة لاسترجاع كل تلك التكاليف أو جزء منها هو إعادة بيعها على أحد المنافسين ضمن نفس القطاع ونفس المنطقة الجغرافية. ونظراً لوجود هذا النوع من التكاليف بصورة عامة، فإن إمكانية أن تقوم المنشأة الجديدة بالبيع بسعر منخفض، في حالة قيامها بالاستثمار في بناء شبكة خاصة بها، وكذلك مقدرتها على المنافسة تصبح ضعيفة. ولأن التكاليف الثابتة تمثل جزءاً كبيراً من إجمالي التكاليف؛ فإن هذا يتطلب حصول المنشأة الجديدة على عدد كبير من العملاء حتى تستطيع

الاستفادة من تناقص متوسط التكاليف، ومن ثم البيع بسعر منخفض. من الناحية الأخرى، قد يجد العملاء أنفسهم في وضع أفضل عند بقائهم مع مقدم الخدمة القديم، خصوصاً إذا كان الأمر يتطلب دفع رسوم جديدة لإدخال الخدمة كما هو الحال في حالة الكهرباء والماء والتلفون. ومن العوامل الإضافية التي تحد من مقدرة الزبون، وتحد من رغبته في التغير، المخاطرة التي قد يتعرض لها إذا كان مستوى رضائه عن المنتج القديم جيداً. وربما يكون التنوع في الإنتاج من العوامل التي تساعد العميل على الاختيار بين المنتجين القديم والجديد. ففي الحالات التي تقدم فيها شركة الاتصالات الموجودة في السوق العديد من الخدمات؛ فإن تحول العميل إلى منتج آخر يصبح مكلفاً من الناحية الواقعية كما أوضح كلمبر (Klemperer 1987). نتيجة لذلك نجد، في بعض الأحيان، أن المنتج الجديد سيركز على العملاء الجدد وكذلك على الخدمة خارج النطاق الجغرافي الذي تسيطر عليه المنشأة القديمة الموجودة فعلاً في السوق.

والخلاصة أن الاعتماد على تحرير القطاع المعني وفتحه للمنافسة لا يكفي وحده لدعم المنافسة بين المؤسسات الإنتاجية القائمة وتلك التي يحتمل دخولها في السوق. فالمؤسسات الإنتاجية الموجودة أصلاً في السوق لها مزايا كبيرة، كما أنها تستطيع التحرك بحرية أكبر لتحقيق منافعها بالمقارنة مع القادم الجديد. لذا، فإنه يجب دعم المنافسة بالعديد من الوسائل ومن ضمنها:

١- الإعانات الحكومية المباشرة، خصوصاً تلك التي تشكل جزءاً من التكاليف الثابتة، مثل تقديم الأرض بالمجان التي تساعد على تحمل جزء من التكاليف الغارقة. فمثل هذه الإعانات قد تساعد على تقوية المنتجين الصغار على المنافسة.

٢- في حالة عدم التمكن من تحقيق المنافسة، فإن الخيار الثاني هو قيام الهيئة الحكومية المنظمة بتنظيم القطاع المعني من حيث السعر والكمية والجودة بالشكل الذي

يجعله أقرب إلى المنافسة. ويمكن، في هذا الخصوص، استخدام المنافسة القياسية (Yardstick Competition). ويعني اتباع هذا الأسلوب أن تقوم الهيئة الحكومية المنظمة باستخدام إحدى المؤسسات الإنتاجية ضمن نفس القطاع كمقياس لما يجب أن تكون عليه بقية المؤسسات التي تعمل في داخله من ناحية الكفاءة في الإنتاج والتكاليف والسعر. وقد تشمل مهام اللجنة الحكومية جوانب أخرى مثل حقوق المستهلك. كما يأتي ضمن أعمالها سن الأنظمة التي تحد من الأساليب غير النظامية لمنع دخول القطاع.

٣ - في حالة انتقال المشروع إلى القطاع الخاص، عن طريق الخصخصة، قد يكون في الإمكان تقسيمه إلى عدة شركات بحيث يسمح بدخول عدة منتجين للسوق عن طريق إعطاء الامتياز لعدة منتجين بدلاً من منتج واحد مما يفتح مجالاً أكبر للمنافسة. بطبيعة الحال، فنحن هنا نبقى على خيار الاحتكار الطبيعي في الحالات التي تتطلب الكفاءة في الإنتاج الإبقاء على هذا الشكل من أشكال الإنتاج.

٤ - في حالة عدم التمكن من إدخال المنافسة عن طريق فتح السوق أمام الجميع، يمكن التنافس عن طريق الامتياز. ويعتبر اتباع أسلوب الامتياز من الأساليب المهمة لتحقيق المنافسة بين مقدمي الخدمة حيث تقوم الدولة بإعطاء الحق بتقديم الخدمة لتلك المؤسسة التي تستطيع تقديم الخدمة بأقل الأسعار ووفق نوعية وشروط أخرى تضعها الدولة.

(٢, ١, ٢) نظرية المنافسة المفترضة (Perfect Contestable Theory)

في الحالات التي لا يمكن فيها تطبيق المنافسة التامة، كأن تكون هناك سيادة لحالة الاحتكار الطبيعي، جاءت نظرية المنافسة الافتراضية كبديل للمنافسة التامة.

وتقوم هذه النظرية على افتراض أن الدخول والخروج من صناعة معينة متوفر وممكن بتكاليف منخفضة، وهو الافتراض الأساسي ضمن شروط المنافسة التامة حسب النظرية الاقتصادية. هذا السوق يمكن أن يسعر على أساس المنافسة التامة بغض النظر عن عدد المنشآت الموجودة في الإنتاج. أي أن الأمر لا يتطلب أن تكون المنشأة صغيرة؛ إذ يمكن أن تكون المنشأة كبيرة ويمكن أن يكون هناك تزايد في الغلة بالنسبة لحجم العملية الإنتاجية. بمعنى آخر فإن متوسط التكاليف لهذه المنشأة يمكن أن يتناقص، ومن ثم، فإن التكاليف الحدية هنا يمكن أن تتساوى مع السعر عند أدنى نقطة على متوسط التكاليف الكلية. فكل ما هو مطلوب هو أن تكون أرباح المنشأة مساوية لتلك التي يمكن أن تتحقق في ظل المنافسة التامة. وإذا زاد الربح عن مستوى الربح الذي يمكن أن يتحقق في ظل المنافسة فإن افتراض إمكانية دخول منافسين آخرين ستؤدي إلى انخفاض السعر، ومن ثم انخفاض الأرباح. من الناحية الأخرى، فإن مجرد وجود إمكانية للدخول في الصناعة يضمن تمتع الإنتاج بالكفاءة المطلوبة. ولأن الأرباح ستكون عند مستوى الأرباح التي يمكن أن تتحقق في ظل المنافسة، فإن كل منشأة تشارك في الإنتاج ستحقق نفس المقدار من الربح. أخيراً، فإن السعر الذي يسود في مثل هذا السوق هو السعر المشابه لسعر المنافسة؛ لأنه السعر الذي يحقق العوائد العادية، أي أنه السعر الذي يجعل الإيراد الكلي مساوياً للتكاليف الكلية. لذا، فإن كل عنصر من عناصر الإنتاج يحصل على عوائده بمقدار مشاركته في العملية الإنتاجية. وعليه فإن السعر سيكون مساوياً للتكلفة الحدية عند أدنى مستوى للتكاليف المتوسطة الكلية.

ثانياً: نظام الأسعار

سنستعرض في هذا الجزء العديد من النماذج التي يمكن أن تسعر بها السلع النهائية، أي الأسعار التي تباع بها السلعة أو الخدمة المنتجة مباشرة للمستهلك،

وكذلك النماذج التي يمكن أن تسعر بها السلع الوسيطة، وعلى وجه الخصوص تلك التي تكون جزءاً من السلع النهائية في قطاعات الكهرباء والماء والتلفون، مثل التمديدات التي قد تكون مملوكة لمؤسسة مختلفة عن تلك التي تنتج السلعة النهائية. وسيتم دراسة الأسعار في ظل المنافسة التامة والاحتكار التام والاحتكار الطبيعي. كذلك، سنقوم في هذا الجزء باستعراض بعض النماذج الخاصة بالتسعير والتي تستخدم كحلول خاصة لحالات خاصة يأتي ذكرها في حينه. وحتى يتسنى لنا ذلك، يجب علينا دراسة توازن المنتج (المنشأة المنتجة) في حالات المنافسة والاحتكار، وكذلك حالة الاحتكار الطبيعي. وهناك الكثير من الجوانب الفنية التي تستوجب استخدام الرسوم البيانية وبعض الرياضيات والتحليل الاقتصادي. وكل هذه الوسائل التحليلية قد اعتاد عليها كل من طلاب الاقتصاد والمحاسبة وإدارة الأعمال. وسنحاول قدر الإمكان استخدام التعبير المبسط وشرح المصطلحات حتى يتيسر للقارئ من خارج هذه التخصصات التمكن من متابعة الموضوع.

في حالة سيادة المنافسة التامة في السوق فإن الربح الذي يمكن أن يحصل عليه المنتج هو المقدار الذي يغطي تكلفة الفرصة البديلة التي تشمل تكلفة رأس المال، أي أنه يشمل أيضاً مقدار الفائدة الذي تتقاضاه البنوك التجارية من المقرض. لذا، فإن إجمالي الإيرادات يجب أن تغطي إجمالي تكاليف الإنتاج بما في ذلك تكلفة رأس المال. وإذا قسمنا إجمالي الإيرادات على عدد الوحدات المباعة من السلعة فإن الناتج سيكون مساوياً للسعر (س). من الناحية الأخرى فإننا إذا قسمنا التكاليف الكلية على عدد الوحدات نحصل على تكلفة الوحدة الواحدة. وهو ما نطلق عليه متوسط التكلفة الكلية. وبهذا، فإن السعر المناسب هو الذي يغطي تكلفة الوحدة الواحدة في المتوسط، أو هو السعر الذي يتساوى عنده عائد الوحدة مع تكلفة الوحدة. وإذا ما أخذنا كل وحدة على حدة، فإن تكلفة الوحدة الواحدة في سلسلة متتالية من وحدات الإنتاج غير متساوية. فتكلفة إنتاج الوحدة الأولى أعلى من تكلفة إنتاج الوحدة الأخيرة. بمعنى أن تكلفة الوحدة تتناقص مع تزايد الإنتاج حتى الوصول إلى حد معين من الإنتاج. ويرجع

السبب الرئيسي، وليس الوحيد، إلى أن التكاليف الثابتة في الأجل القصير (وهي التكاليف التي لا تتغير مهما تغير حجم الإنتاج مثل تكلفة الأرض والبناء والآلات والمعدات..... إلخ) تتوزع على عدد أكبر من الوحدات كلما زاد الإنتاج. بناء على ذلك، فإن السعر يجب أن يغطي تكلفة إنتاج الوحدة الأخيرة، وهي التي نطلق عليها اسم التكلفة الحدية (ت ح). هذا هو شرط التوازن في ظل المنافسة التامة الذي ينص على وجوب التساوي بين السعر وتكلفة الوحدة الأخيرة (ت ح)، بمعنى أن يتساوى إيراد الوحدة الأخيرة وهو الإيراد الحدي والذي يساوي السعر عند كل مستويات الإنتاج، مع تكلفة إنتاجها (التكلفة الحدية ت ح)؛ وذلك لضمان عدم خسارة المنتج من إنتاج الوحدة الأخيرة. وبهذا فإن التوازن يتطلب تحقيق الشرط التالي:

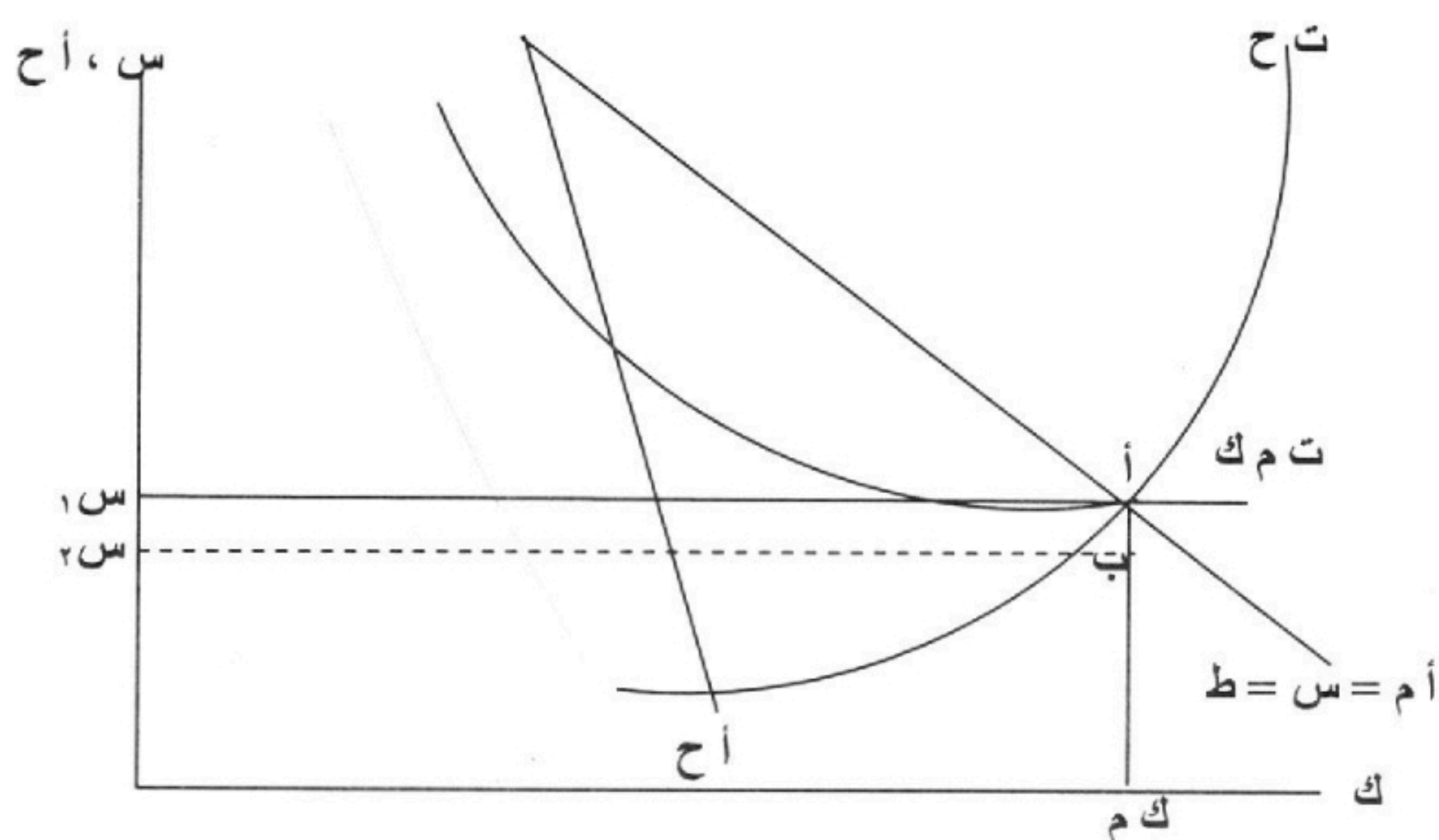
$$س = ت ح$$

وهنا يجدر التنويه بحقيقة مهمة، وهي أن السعر يمكن أن يتساوى مع التكلفة الحدية عند أي نقطة دون أن يستوجب ذلك التساوي بين السعر والتكلفة المتوسطة. فإذا حدث ذلك، أي إذا تساوى السعر مع التكلفة الحدية في مرحلة من الإنتاج أقل من الحد الذي يغطي أيضا تكلفة الوحدة الواحدة في المتوسط، فإن ذلك يعني تحقيق خسارة على الوحدة الواحدة بمقدار الفرق بين نقطة التساوي بين السعر والتكلفة الحدية وبين التكلفة المتوسطة. هذا يستدعي التعويض عن طريق الإعانة بمقدار هذا الفرق وذلك في الحالات التي تكون فيها السلعة أساسية حتى لا يتحمل منتج السلعة خسارة عن كل وحدة تنتج. وتقوم الدولة، في بعض الأحيان، بتحديد السعر عند الحد الذي يتساوى عنده السعر مع التكلفة الحدية ولكن في مستوى أقل من متوسط التكلفة الكلية وذلك في حالة بعض السلع الأساسية التي ترغب الدولة في إعطائها إعانة، مثل: الكهرباء والماء.

(٢,٢,١) الاحتكار الطبيعي

ينشأ الاحتكار الطبيعي في الحالات التي تتناقص فيها تكلفة الوحدة الواحدة (المتوسطة) ولا تتزايد حتى الوصول إلى الحد الأعلى من الإنتاج. وتكلفة الوحدة الواحدة ، كما أشرنا قبل قليل ، هي إجمالي التكاليف مقسوماً على عدد الوحدات المنتجة. وعندما تشكل التكاليف الثابتة النسبة الأعلى من إجمالي التكاليف (٨٠٪ مثلاً) ، فإن تكلفة الوحدة الواحدة في المتوسط لا بد وأن تتناقص مع زيادة الإنتاج ؛ لأننا نقسم عدداً ثابتاً (التكاليف الثابتة) على عدد متزايد (الوحدات المنتجة). وتعتبر أجزاء من شركات المنافع العامة ، مثل الماء والكهرباء والتلفون وبعض شركات الخدمات العامة كالسكك الحديدية من الشركات التي تكون فيها نسبة التكاليف الثابتة بالمقارنة إلى التكاليف المتغيرة عالية. ونلاحظ أن معظم تكاليف شركات الكهرباء تتركز في تكاليف المولدات والتمديدات ، بينما تمثل تكاليف العمالة والزيوت وغير ذلك من التكاليف* (وهي التكاليف التي نطلق عليها اسم التكاليف المتغيرة أو التشغيلية) الجزء الأقل من إجمالي التكاليف. وينطبق المنطق نفسه على تكاليف إنتاج الماء الذي يتكون في معظمه من تكاليف محطات التحلية وتمديدات نقل الماء ، وإنتاج التلفون الذي يتكون من آلات وتمديدات نقل التيار ، وإنتاج خدمات النقل بالسكة الحديد الذي يتشكل أيضاً من تكاليف السكة والقاطرات. وفي جميع هذه الأمثلة نجد أن التكاليف المتغيرة تمثل الجزء الأقل من إجمالي تكاليف الإنتاج. وبهذا ، كلما زاد الإنتاج انخفضت تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة. وإذا سلمنا بأن السعر المثالي هو السعر الذي تتساوى عنده التكلفة المتوسطة مع السعر مع التكلفة الحدية ، فإن تكلفة متوسطة أقل ، يعني في الواقع ، إمكانية البيع بسعر أقل. ونستطيع الوصول إلى مستوى تكلفة متوسطة أقل عند إنتاج كمية أعلى من السلعة فقط في الحالة التي تكون فيها التكاليف الثابتة عالية بالنسبة

لإجمالي التكاليف. وإنتاج كمية أعلى من السلعة يتحقق حينما يكون هناك منتج واحد يبيع لجميع المستهلكين. وهذا ما يبرر إعطاء حق الامتياز، أي حق الإنتاج، لمنتج واحد. ويمكن هذا الحق المنتج الواحد إنتاج كل الكمية التي يحتاجها السوق عند تكلفة أقل. وسنوضح في الرسم رقم (٢،١) حالة التكاليف المتناقصة التي يبنى على أساسها حق الامتياز.



الرسم البياني رقم (٢،١).

التكاليف المتناقصة في الصناعة (الامتياز - الاحتكار الطبيعي).

حيث إن:

ت م ك = تكاليف متوسطة كلية

ت ح = تكاليف حدية

س = السعر

إن أول ما نرغب استراعاء الانتباه إليه هو أن متوسط التكاليف الكلية في حالة الاحتكار الطبيعي (ت م ك) تتناقص ولا تتزايد. والسبب الرئيسي، كما سبق ذكره، هو أن نسبة التكاليف الثابتة إلى إجمالي التكاليف عالية. فإذا تساوى السعر مع التكاليف الحدية عند النقطة التي تتساوى فيها التكلفة الحدية مع متوسط التكاليف الكلية كما هو الحال عند النقطة (أ)، فإن السعر سيغطي في هذه الحالة تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة في المتوسط (مع اشتماله على عائد رأس المال وبدل الإدارة) وفي الوقت نفسه تكلفة إنتاج الوحدة الأخيرة الذي هو الشرط الرئيسي للتوازن في ظل المنافسة. أما إذا تساوى السعر مع التكلفة الحدية عند نقطة أقل من تلك التي يتساوى فيها التكاليف الحدية مع متوسط التكاليف الكلية، كما هو الوضع عند النقطة (ب)، فإن المنشأة سوف تحقق خسارة على الوحدة الواحدة مساوية للفرق بين النقطتين أ و ب، والتي تتساوى الفرق بين السعرين س ١ و س ٢. في هذه الحالة على الدولة أن تعوض، في شكل إعانة، المنتج عن هذه الخسارة عن كل وحدة منتجة، وذلك فقط في حالة السلع الأساسية. وفي حالة السلع غير الأساسية فإن النظام يجب أن ينص على سعر يعوض عن هذه الخسارة. وما نستنتجه مما تقدم هو أن تناقص متوسط التكاليف (م ت ك) هو السبب الرئيسي لإعطاء حق الامتياز. والامتياز هنا يعني الاحتكار وهو ما نطلق عليه الاحتكار الطبيعي. كما يجدر بنا التنويه هنا بأن إعطاء حق الامتياز لا يعني أن الشركة المنتجة حرة في فرض السعر الذي ترغب فيه لخصوصيتها الاحتكارية التي اكتسبتها بالقانون، فالهدف الرئيسي من إعطاء حق الامتياز لمثل هذه الشركات هو الاستفادة من تناقص التكاليف الناجم عن زيادة حجم الإنتاج، أي البيع لكل من يرغب الحصول على السلعة بدلا من تقسيم العملاء بين عدد كبير من الشركات المنتجة. وتناقص التكاليف يعني بالضرورة إمكانية البيع بسعر أقل يحقق منفعة إيجابية

للمستهلك. ومن ثم فإن السعر، في أغلب الأحوال، يخضع لرقابة الهيئة الحكومية المنظمة.

وهناك طرق أخرى للتسعير تختص بحالات معينة، تنطبق على شركات المنافع والخدمات العامة على وجه الخصوص. من هذه التسعيرات التسعيرة المكونة من جزأين (Two parts tariff) وتسعيرة ساعة الذروة (Peak load pricing). وسنتحدث فيما يلي عن هذين الشكلين من التسعير بشيء من الإيجاز. وسنقوم بعد ذلك بشرح مفصل لشكلين من أشكال التسعير للمنافع والخدمات العامة التي لا يمكن فتحها للمنافسة. الشكل الأول هو استخدام معدل العائد على رأس المال كأساس للتسعير، وهو الشكل الأكثر استخداما من قبل الهيئة الحكومية المنظمة في الولايات المتحدة، والشكل الثاني هو استخدام قائمة أسعار التجزئة مخصوصا منه (مضافا إليه) نسبة للتحفيز على زيادة الإنتاجية، وهو الشكل المطبق في بريطانيا من أجل احتساب الزيادة في السعر التي يجب أن يسمح بها ليأخذ في الاعتبار أثر التضخم. كما أن من المهم أن نشرح طريقة التسعير للسلع الوسيطة في حقل المنافع والخدمات العامة، وعلى وجه التحديد تسعير استخدام الشبكة أو التمديدات المملوكة لأحد الشركات، والتي يفترض أن تكون لها الصفة الاحتكارية، لأسباب قانونية واقتصادية هامة، من قبل منتجين آخرين. من أمثلة ذلك استخدام تمديدات الهاتف من قبل شركة منافسة دون الحاجة لقيام هذه الشركة المنافسة بالاستثمار في تمديدات خاصة بها. وينطبق المنطق نفسه على استخدام تمديدات المياه من قبل عدة شركات وكذلك استخدام خطوط السكة الحديدية من قبل عدة شركات تملك فقط عربات النقل. وما يهمنا هنا هو شرح الكيفية التي يمكن أن يحدد بها السعر الذي تفرضه الشركة المالكة للشبكة على الشركات المستخدمة بحيث لا يكون ذلك السعر أقرب إلى سعر الاحتكار أو يكون معيقا لاستخدام الشركات غير المالكة المستخدمة للشبكة؛ لأنه قد يعرضها للخسارة.

(٢,٢,٢) السعر المركب Two parts tariff

يتكون السعر هنا من جزأين: جزء ثابت يفرض بغض النظر عن مقدار الاستهلاك. ويغطي هذا الجزء التكلفة الثابتة للشركة. ويتكون الجزء الآخر من تعرفه تمثل السعر على كل وحدة مستهلكة، وهي بهذا تتغير بتغير مقدار الاستهلاك. وتتحدد قيمة هذه التعرفة على أساس التكلفة الحدية. وقد طبق هذا الشكل على شركات التلفون والكهرباء حيث تتقاضى هذه الشركات مقداراً شهرياً ثابتاً على كل مشترك، بينما تتقاضى تعرفه على كل وحدة مستهلكة. وتتقاضى محطات التلفزيون، مقداراً ثابتاً على إدخال الخدمة ومقدار اشتراك شهري ربما على أساس البرامج التي يتم اختيارها. وسنعود في دراستنا لخصخصة الهاتف للتعرف على الأسلوب الذي يتم بواسطته تحديد قيمة المقدار الثابت من هذه التعرفة وكذلك الآثار المترتبة عن ذلك على كل من مستهلك ومنتج الخدمة.

(٢,٢,٣) تسعيرة ساعات الذروة Peak load pricing

تطبق هذه التعرفة على المنافع والسلع التي يكون الطلب فيها عال في فترة ما خلال اليوم وينخفض بدرجة كبيرة خلال بقية الوقت. وتمثل هذه الحالة، على وجه الخصوص، شركات التلفون حيث الطلب عال في فترات النهار وينخفض بدرجة كبيرة جداً في فترات الليل. وحتى يتم تلبية الطلب المتنامي خلال فترات النهار، لابد لهذه الشركات من زيادة الاستثمار بشكل متواصل من أجل خلق طاقة جديدة. وحتى تتجنب الشركة زيادة الاستثمار وتحصل في الوقت نفسه على استغلال أمثل للطاقة التي تملكها والتي تعتبر فائضة خلال فترة الليل فإنها تلجأ إلى وضع ثلاث أسعار تختلف باختلاف الوقت وحجم الطلب. ومن الواضح أن الشركة تلجأ إلى تخفيض

السعر بدرجة كبيرة في فترات الليل، حيث يكون الطلب في أدنى مستوى، حتى تحفز تحول الطلب من فترات النهار إلى الليل وتخفف بذلك من شدة الطلب في فترات النهار. ومن الطبيعي، فإن وضع سعر يساوي التكلفة الحدية المبنية على التكاليف المتغيرة فقط هو سعر معقول في هذه الحالة. فالطاقة عاطلة خلال الليل، بمعنى أن الشركة تتحمل التكلفة الثابتة سواء شغلت تلك الطاقة أم لم تشغلها. ومن ثم فإن تشغيل الطاقة سيزيد من تكلفة الشركة بمقدار تكلفة التشغيل على كل وحدة (التكاليف المتغيرة). وفي الواقع فإن الشركات تلجأ، في العادة، إلى تقسيم ساعات اليوم إلى ثلاث فترات وتعتمد إلى تحديد السعر في هذه الفترات المختلفة بالشكل الذي يساعد على إعادة التوازن بين العرض والطلب من ناحية، و يحقق للشركة المنتجة المقدار نفسه من العائد الذي يمكن أن يتحقق فيما لو أن الشركة سعرت على أساس التساوي بين السعر والتكلفة الحدية وأيضا متوسط التكلفة للوحدة كسعر موحد للفترات الثلاث. وتكون الشركة بذلك قد تجنبت الضغوط التي قد تتعرض لها من أجل زيادة الاستثمار.

(٢,٢,٤) التسعير على أساس معدل العائد على رأس المال

بهذا الأسلوب يستطيع منظم الخدمة وضع السعر على الأساس الذي يمكن الشركة المنتجة من تحقيق عائد على رأس المال يساوي معدل العائد السائد في الاقتصاد. وفي الغالب، فإن ذلك العائد يساوي العائد الذي يحصل عليه المنتج الذي يعمل في ظل المنافسة التامة. ويساوي هذا السعر تكلفة الفرصة البديلة لو أن هذا المال استثمر في مشروع آخر، أو وضع في حساب استثماري يدر عائداً. ومن ثم، فهو يمثل في الواقع تكلفة رأس المال على اعتبار أن هذا المال قد يكون مقترضا من القطاع المالي، أو ما يماثله لو كان المال ملكاً للمستثمر، وهو ما أشرنا إليه عند تحديد السعر على أساس

المنافسة التامة. وقد ذكرنا سابقا أن متوسط التكاليف الكلية تشمل تكلفة رأس المال كما لو كان ذلك المال مقترضا، كما تشمل أيضا تكلفة الإدارة والعمل وبقية العناصر التي شاركت في العملية الإنتاجية. ومن ثم، فإن تحديد السعر بالشكل الذي يغطي التكلفة المتوسطة ($T = C = T \text{ م ك} = S$) يعني في الواقع حصول المستثمر على عائد على رأس ماله المستثمر وعائد على عمله أيضا. وحتى يستطيع المنظم معرفة السعر المناسب فإنه يحتاج إلى الكثير من المعلومات، عن تكاليف الإنتاج بجميع أشكالها وعن التغير في هذه التكاليف، وكذلك عن الطلب على الإنتاج، ومقدار النمو المتوقع في الطلب في المستقبل. وما نود أن نشدد عليه هنا هو أن هذا السعر يشبه سعر المنافسة، الأمر الذي يحد من مقدرة المنتج على استغلال وضعه الاحتكاري الذي قد يكون قد اكتسبه عن طريق حق الامتياز الذي منح له من الدولة وخصوصا في حالات الخدمات والمنافع التي تتميز بالتكاليف المتناقصة التي أشرنا إليها. كما يجب على المنظم معرفة التغيرات في أسعار عناصر الإنتاج حتى يحد من مقدرة المنتج على تضخيم تكاليفه. وبهذا فهو يحتاج إلى مراجعة عامة بشكل دوري للتكاليف حتى لا يلجأ المنتج إلى تضخيم التكاليف عن طريق استخدامها بشكل لا علاقة مباشرة له بالعملية الإنتاجية، مثل الإنفاق على خدمات شخصية، كاستخدام الطائرات الخاصة، والسيارات، والفنادق الفخمة إلى غير ذلك، وهي من المهام الصعبة التي يواجهها المنظم. ولتجنب مثل هذه الجوانب لجأ المشرعون في بعض الولايات في الولايات المتحدة الأمريكية إلى استخدام ما يطلق عليه برنامج نظام الحوافز الذي يضمن في الدرجة الأولى بقاء التكاليف ضمن الحد الأدنى. وقد تم تطبيق هذا النظام على شركات الهاتف بأسلوبين مختلفين: الأسلوب الأول فرض حداً أعلى للسعر لا يمكن تجاوزه (غطاء سعري). وقد تم تطبيق هذا النظام في كل من كاليفورنيا، ونيوجيرسي، وروود أيلاند،

ووارجون. والأسلوب الثاني هو "نظام المشاركة في الأرباح" بحيث يضمن النظام للمستهلك المشاركة في الأرباح إذا تجاوزت تلك الأرباح نسبة معينة من رأس المال. وقد تم تطبيق هذا الأسلوب في كل من كلورادو وفلوريدا وجورجيا، وكنتاكي، وكنتاكت، وتينيسي. وقد ثبت من خلال الممارسة أن لكلا الأسلوبين أثر واضح في ضبط تكاليف شركات التلفون في الولايات المذكورة.

(٢,٢,٥) التسعير على أساس قوائم التجزئة ومعامل الكفاءة الإنتاجية RPI-X

تاريخياً، هذا الأسلوب بدأ في بريطانيا ولازال يطبق على جميع الشركات التي خضعت للخصخصة في ذلك البلد. وقد بدأ تطبيق هذا الأسلوب على شركة الاتصالات البريطانية في العام ١٩٨٤م. وقد عمم بعد ذلك على جميع الشركات التي تم خصخصتها، فقد تم تطبيقه على شركة الغاز في العام ١٩٨٦م، والمطارات في العام ١٩٨٧م، والماء في العام ١٩٨٩م، والكهرباء في العام ١٩٩٠م. هذه الطريقة تأخذ في الاعتبار كفاءة الإنتاج عن طريق تضمين المعادلة عنصر التعويض عن الكفاءة (X)، كما تأخذ في الاعتبار عدالة التوزيع عن طريق جعل الزيادة في سعر المنتج للشركة المخصصة متماشياً مع الزيادة في المعدل العام لأسعار التجزئة (Retail Price Index-RPI). وهذا الأسلوب لا يبدأ بتحديد السعر، وإنما يبني على السعر السائد بحيث يسمح بزيادة دورية في السعر على أساس المعدل العام لأسعار التجزئة مخصوصاً منه عنصر التعويض عن الكفاءة. ويتفوق هذا الأسلوب على الأسلوب المستخدم في الولايات المتحدة، وهو استخدام معدل العائد، في كونه يأخذ الكفاءة الإنتاجية في الاعتبار، وإن كان هناك اتجاه في الولايات المتحدة لاعتبار الكفاءة من العناصر المهمة التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار. فاستخدام الغطاء السعري في شركات الهاتف في بعض الولايات

الأمريكية ، والنص على وجوب المشاركة في الأرباح في بعض الولايات الأخرى ، المشار إليهما في دراستنا لاستخدام معدل العائد على رأس المال - يؤديان إلى سعي الشركات إلى تخفيض تكاليف الإنتاج من أجل التعويض عن هذين العاملين. وتأخذ المعادلة الشكل التالي :

$$RPI-X$$

بمعنى أن الزيادة في سعر المنتج يجب أن تكون مساوية للزيادة في أسعار التجزئة مخصوصا منه نسبة معينة تمثل مقدار الزيادة المرغوبة في الإنتاجية وتحدد من قبل المشرع وفق أسس سنأتي على دراستها بعد قليل. فعلى افتراض أن الزيادة في أسعار التجزئة تبلغ ٧٪ ، فإن على المنتج أن يحقق تخفيض في التكاليف بمقدار ٢٪ إذا أراد الحصول على كامل الزيادة في السعر ، على اعتبار أن مقدار (X) هو ٢٪.

وقد تم التركيز على أسعار التجزئة بصورة عامة وليس متوسط سعر السلعة المعنية في القطاع حتى لا يكون هذا الأخير عرضة للتلاعب. كذلك فإن استخدام قوائم التجزئة تتماشى مع توقعات المستهلك عن مقدار الزيادة في كافة السلع والخدمات. ويجب التنبيه هنا على وجوب استخدام متوسط السعر في حالة تنوع إنتاج المنشأة محل البحث بحيث نخضع الزيادة في متوسط السعر للمعادلة المذكورة.

ويسمح هذا النظام بتمرير الزيادة في التكاليف (Cost Pass through) غير المرئية أو تلك التي لم تؤخذ في الحسبان للمستهلكين عند الزيادة الدورية في الأسعار. ومن أمثلة تلك التكاليف الزيادة غير المرئية في سعر الطاقة التي تؤثر في تكاليف الإنتاج بالزيادة. ويعطي مثل هذا الإجراء حماية للمنشأة من مثل هذه التغيرات في سعر الطاقة وغيرها من عناصر الإنتاج. في المقابل ، يجب خصم أي انخفاض في التكاليف قد ينتج عن انخفاض في أسعار عناصر الإنتاج حتى يستطيع المستهلك الاستفادة من مثل هذا

الانخفاض. وحتى يتمكن المشرع من تمرير هذه التكاليف للمستهلكين ، لابد من جعل المدة التي تراجع فيها الأسعار قصيرة نسبيا.

ومما يجدر التنبيه عليه هنا أن اختيار قيمة معامل الكفاءة (X) يجب أن يأخذ في الاعتبار الأثر في الاستثمار والأرباح. فيجب ألا تكون قيمة (X) مرتفعة بحيث تؤدي إلى الخسارة أو ربما إلى إفلاس الشركة. وحتى نضمن الربحية للشركة فإن هناك بعض العوامل التي يجب أن تكون معروفة لدى المنظم عند تحديد قيمة (X).
من هذه العوامل :

- ١ - قيمة الأصول الثابتة.
- ٢ - مقدار التكاليف الثابتة والمتغيرة.
- ٣ - متوسط معدل العائد في القطاع.
- ٤ - مقدار الاستثمار الحالي والمتوقع للشركة.
- ٥ - مقدار الطلب والنمو المستقبلي للطلب
- ٦ - تكلفة رأس المال.
- ٧ - مقدار الإنتاجية المتوقعة تحقيقها.
- ٨ - مقدار تأثير عامل الإنتاجية في الاستثمار وفي المنافسة في القطاع إن وجدت.

هذه العوامل ليست سهلة من ناحية التقدير ، كما أن الإمام بها يعتبر من الصعوبات التي تواجهها الهيئة المنظمة. ومن الملاحظ أن معظم هذه العوامل تعتبر أيضا من الأساسيات التي يجب توفرها في حالة التسعير على أساس معدل العائد. لهذا ، يمكن القول إن كلا الأسلوبين يواجهان نفس المقدار من المشاكل عند القيام بالتقدير.

ويمكن تقدير قيمة (X) بالمقدار الذي يساوي بين القيمة الحالية للتدفقات النقدية من أي استثمار جديد مع القيمة الحالية للنفقات الرأسمالية المستقبلية. وحتى نحقق هذا الهدف، فإن علينا أن نشير إلى أن قيمة (X) قد لا تكون موجبة القيمة في بعض الأحيان كما هو الحال في خدمات المياه.

(٢,٢,٦) التسعير على أساس قانون رمزي (Ramsy Rule)

من أجل تجنب الخسارة الناجمة عن التسعير على أساس تساوي التكلفة الحدية مع السعر عند مستوى أقل من الحد الأدنى لمتوسط التكاليف الكلية في حالة الاحتكار الطبيعي، اقترح البعض التسعير على أساس قانون رمزي. وترتكز أساسيات القانون على فرض سعر عال على السلع ذات الطلب غير المرن. ويمكن تطبيق هذا القانون في مجال الهاتف أو الاتصالات بالشكل الذي يحقق عوائد للشركة إلى الحد الذي تغطي فيه إجمالي تكاليفها. ويمكن شرح هذا القانون بافتراض أن الشركة تنتج أكثر من منتج، وأن بعض هذه المنتجات ضروري لا يمكن للمستهلك الاستغناء عنه حتى ولو ارتفع سعر ذلك المنتج. وعلى سبيل المثال، فإن ارتفاع سعر المنتج بنسبة ١٠٪ سوف لن ينجم عنه انخفاض في الكمية المطلوبة بالنسبة نفسها مما يعني زيادة الإيراد عند ارتفاع سعر ذلك المنتج. ويعني عدم انخفاض الطلب على ذلك المنتج بنفس النسبة أن الطلب على هذا المنتج قليل المرونة؛ لأن تجاوب الكمية المطلوبة بالانخفاض أقل من نسبة الارتفاع في السعر. غير أن هذا القانون يصبح قليل الفاعلية عندما تكون المنتجات بديلة أو مكاملة. ففي حالات المنتجات البديلة، أي تلك المنتجات التي يمكن أن يتحول فيها المستهلك من منتج إلى آخر إذا ارتفع سعر المنتج الأول، فإن ارتفاع سعر المنتج، حتى ولو كان قليل المرونة يؤدي إلى تحول المستهلك إلى السلعة البديلة. على سبيل المثال فإنه

يمكن تصور تحول المستهلك إلى استخدام اللاسلكي لو كانت القوانين تسمح بمثل هذا الاستخدام وذلك في الحالة التي ترفع فيها سعر المكالمات الداخلية. ويمكن للمستهلك التحول إلى استخدام البريد الإلكتروني عندما يرتفع سعر المكالمات الخارجية. وينطبق المنطق نفسه على السلع المكملة في الاستخدام. فهذه السلع تضع أيضاً أمام استخدام قانون رمزي قدرأً من التساؤل، بمعنى أن وجود السلع البديلة والسلعة المكملة في الاستخدام يجعل الطلب على السلعة محل البحث أكثر مرونة مما يضعف إمكانية استخدام قانون رمزي الذي يركز على السلع ذات الطلب غير المرن. والسلع المكملة في الاستخدام هي تلك السلع التي تكمل بعضها في الاستهلاك، مثل الشاي والسكر. ففي حالة السلع المكملة فإن ارتفاع سعر السلعة يؤثر في الطلب على السلعة نفسها، وكذلك في الطلب على السلع المكملة. وحالات السلع البديلة والمكملة دفعت البعض إلى المطالبة باعتماد ما يطلق عليه بالمرونات التقاطعية. وقد يشكل هذا نوعاً من العائق أمام المنظم؛ لأن اعتماد الأسعار بناءً على المرونات التقاطعية يستدعي الحصول على معلومات وإحصاءات دقيقة عن جميع السلع الداخلة في التقدير. وهناك مشكلة أخرى تواجه استخدام مفهوم المرونة. فهناك نوعان من المرونات: مرونة الطلب السعرية للسلعة ومرونة الطلب السعرية للصناعة التي تنتج السلعة. وفي العادة فإن مرونة الطلب السعرية للسلعة أقل من مرونة الطلب السعرية للصناعة. ولأن الهدف هو زيادة إيرادات منشأة معينة، فإن الزيادة في السعر أو التسعير على أساس قانون رمزي سوف يقتصر على السلعة وليس على كامل الصناعة. ومع هذا فإن استخدام قانون رمزي يعتبر من القوانين المهمة في صناعة الاتصالات خصوصاً في حالات التميز التسعيري. فهناك حالات يخفض بها السعر عن طبقة معينة بالمقارنة إلى طبقة أخرى. وهناك حالات يخفض فيها السعر في القرى ويزداد في المدن. ومن ثم فإن هناك تعويضاً من

المدن للقرى من أجل الوصول إلى مستوى معين من الإيرادات. وحتى يتم تجنب التعارض، من ناحية العدالة على الأقل، فإن المنظم يضع ضوابط تتيح للمنتج زيادة السعر على السلعة الأقل مرونة والسلعة الأكثر مرونة إلى الحد الذي تتساوى عنده التكاليف الكلية مع الإيراد الكلي. وبهذا فإن المنتج يحقق عوائداً على الإنتاج لا تزيد عن تلك التي تتحقق عند تطبيق المنافسة. وبهذا يختلف قانون رمزي عن سياسة التمييز السعري الذي تلجأ إليه بعض الشركات والذي يقضي، من أجل تعظيم الربح، بزيادة سعر المنتج في الأسواق ذات مرونة الطلب الأقل، كما هو الحال في أسواق الدول النامية التي لا تنتج السلعة.

(٢,٢,٧) الأرضية والسقف السعريين

من الواضح أنه في حالة المنافسة التامة فإن التسعير المناسب هو ذلك الذي يعتمد التكلفة الحدية أساساً للتسعير. وفي الحالة التي لا تتوفر فيها المنافسة، كأن يكون هناك احتكار طبيعي فقد اقترحنا استخدام قانون رمزي الذي يعتمد تقديره على مرونة الطلب بالنسبة للسلعة، وكذلك مرونة الطلب التقاطعية، لأن هناك تأثير من التغير في الطلب على السلعة المعنية على بقية السلع المرتبطة بها في الاستهلاك (أي السلع البديلة والمكملة). وحتى في حالة توفر المنافسة وتحديد السعر على أساس التكلفة الحدية، فإن الكمية المطلوبة من السلعة تلعب دوراً هاماً في تحديد ذلك السعر. فالسعر في حالة المنافسة معطى بالنسبة للشركة ويتحدد بناء على قوى السوق، أي بناء على توازن الكمية المطلوبة والكمية المعروضة. ومن ثم فإن الكمية المطلوبة تلعب دوراً، إلى جانب التكاليف في تحديد السعر التنافسي المناسب. وقد اقترحنا أن الحل المناسب في حالة عدم توفر المنافسة هو تطبيق المنافسة المفترضة نظراً لصعوبة إمكانية تحديد كميات

الطلب والأسعار والمرونة التقاطعية. هذا السعر يتحدد على الأساس الذي يحقق تساوي الإيراد الكلي مع التكاليف الكلية، أي عند تساوي السعر مع متوسط التكلفة الكلية كما ذكرنا. لذا، فإن السعر يتحدد على أساس التكاليف فقط بالرغم من أهمية الطلب. بناء عليه فإن المنظم يترك للمنشأة الحرية لتقوم بتعديل السعر بالشكل الذي يحقق المصلحة الذاتية لتلك المنشأة. وفي الغالب، فإن السعر الذي يحقق المصلحة الذاتية للمنشأة يعتمد على ظروف الطلب. غير أن المنظم في هذه الحالة يفترض أن هذا السعر يجب ألا يزيد عن حد معين حينما يكون الطلب مرتفعاً. فارتفاع السعر عن حد معين يؤدي إلى الإضرار بالمستهلك، خصوصاً إذا كان المنتج يتمتع بأي نوع من أنواع الاحتكار، سواء كان ذلك احتكاراً طبيعياً أو احتكاراً تاماً. أيضاً، يجب التثبت من عدم انخفاض السعر عن حد معين؛ لأن لجوء المنشأة لتخفيض السعر عن حد معين سيؤدي إلى الحد من دخول منتجين جدد للسوق، ومن ثم يؤدي إلى الحد من المنافسة. فانخفاض السعر يحدث في معظم الأحيان نتيجة لرغبة بعض الشركات القضاء على بعض المنافسين أو الحد من الدخول للسوق. وهذا بحد ذاته يحد من المنافسة في الأجل الطويل مع أن انخفاض السعر يمكن أن يكون قصير الأجل. من الناحية الأخرى، فإن استمرار انخفاض السعر دون مستوى معين قد يترتب عليه حالتين.

الأولى: الاستخدام السيئ للموارد؛ فانخفاض السعر يترتب عليه زيادة في الطلب والاستهلاك، وفي هذا بلا شك، إهدار للموارد الاقتصادية. والثانية: أن انخفاض السعر عن حد معين وما يترتب عليه من عدم دخول منافسين جدد، قد يؤدي إلى انخفاض الاستثمار وكذلك البطء في تحديث الصناعة وإدخال ما يستجد من تكنولوجيا على وسائل الإنتاج وذلك بالنسبة للصناعة القائمة، وهذا بحد ذاته مضر من ناحية استخدام الموارد المتاحة، أي أن المنظم سيضع سقفاً سعرياً لا يمكن تجاوزه

إلى الأعلى ؛ وحداً سعرياً أدنى لا يمكن للمنشأة أن تخفض السعر دونه. وفي ظل الحد الأعلى والحد الأدنى للسعر فإنه من المفضل أن تدخل المنشأة عنصر الطلب في الاعتبار من أجل الحصول على الحد الأدنى من الربح ، أي أنها تحصل على ربح المنافسة. بمعنى آخر ، فإن هذه المنشأة يجب أن تتبع نفس القانون من حيث رفع السعر على السلع ذات الطلب قليل المرونة وتخفيضه على السلع ذات الطلب عال المرونة في حالة تعدد الإنتاج. وتستطيع المنشأة تطبيق هذا القانون بصورة جيدة نتيجة لمعرفتها الجيدة بتقديرات الطلب بالشكل الذي يحقق مصلحتها الذاتية ويحقق ، في الوقت نفسه ، المصلحة العامة.

من أهم ما يثار ضد الحد الأعلى للسعر هو أنه ، في معظم الأحوال ، مشط للزيادة والتوسع في الاستثمار القائم. كذلك ، فإن إمكانية تحسين الإنتاجية لا تبدو واضحة في ظل هذا النظام. وفي الحقيقية إن مثل المقولة غير صحيحة ؛ لأن السعر الأعلى يأخذ في الاعتبار أن سعر الشركة يتحدد على أساس التساوي بين التكاليف الممكنة والإيرادات التي تغطي تلك التكاليف بما فيها تكلفة رأس المال. ويمكن أن يتغير السعر الأعلى بتغير الظروف. فقد يزيد هذا السعر في حالات التضخم ، أي أن المنظم يجب أن يسمح بزيادة معينة في السعر نظراً للزيادة في الأسعار. وقد سبق أن أشرنا إلى الكيفية التي يعالج بها البريطانيون مقدار الزيادة في السعر لتتماشى مع الزيادة في متوسط الأسعار. فمن المسلم به أن هناك ارتفاعاً في تكاليف الإنتاج يكون مصدرها في الغالب الارتفاع المستمر في أسعار عناصر الإنتاج.

ونود الإشارة هنا إلى أن مقدرة الشركة على تخفيض أسعارها إلى مادون حد معين قد يكون ناجماً عن مقدرتها على رفع أسعارها لبعض منتجاتها الأخرى بحيث تبقى إيراداتها الكلية من جميع أنواع إنتاجها ثابتة ، أي تحقيق ما يطلق عليه اسم

الإعانة التقاطعية بين أنواع الإنتاج. ولكن إذا كان المنتج يباع عند السعر الذي يتساوى فيه مع التكلفة الحدية، أي سعر المنافسة، فإنه لا توجد إعانة تقاطعية في هذه الحالة.

(٢,٢,٨) سياسة التمييز السعري

تبرز هذه الحالة في حالة وجود عميل كبير ترغب الشركة في إمداده بالكهرباء عن طريق العقود الخاصة. هنا نجد أنه لا بد وأن تعطي الشركة سعراً مخفضاً بالمقارنة مع السعر الذي تباع به إنتاجها إلى بقية العملاء. ما يهمنا هو أن نعرف أنه حتى في هذه الحالة فإن المطلوب هو تطبيق القانون. بمعنى آخر فإن القانون هو أن يكون السعر أعلى أو مساوياً للتكلفة الحدية لإجمالي المبيعات التي بيعت بسعر مميز. هذا هو السعر الذي يبقى على إمكانية الدخول إلى الصناعة من أجل المنافسة. أيضاً فإننا يجب أن نضمن، في هذه الحالة، أن يكون الإيراد الحدي لمجموع فئات الطلب من مبيعات الشركة مساوياً للتكلفة الحدية لإنتاج الشركة.

(٢,٢,٩) تسعير استخدام الشبكة

وهي الحالة التي تقوم بها الشركات المنتجة باستخدام التمديدات المملوكة لشركة أخرى تعمل في نفس القطاع. فقد سبق أن قدمنا أن تكاليف التمديدات تعتبر من التكاليف العالية الثابتة والغارقة. فهناك تكاليف اجتماعية واقتصادية تنتج من قيام كل شركة تعمل في نفس القطاع بعمل التمديدات الخاصة بها. لذا، فإن هناك منافع اقتصادية واجتماعية تتحقق لو قامت جميع الشركات باستخدام الشبكة المملوكة للشركة الموجودة أصلاً في السوق. والسؤال هو: ما هو السعر المناسب الذي يمكن أن تتقاضاه الشركة المالكة للشبكة؟ ففي الحالات التي تكون فيها الشبكة مملوكة من قبل

إحدى الشركات التي تعمل في السوق ، هناك إمكانية بأن تعتمد هذه الشركة إلى فرض تعرفه عالية على استخدام الشبكة حتى تحد من منافسة الشركات الأخرى في القطاع. فالشركة التي تقوم بإنتاج الماء وتملك في الوقت نفسه شبكة التمديدات ، أي أن هناك تكاملاً رأسياً بين الإنتاج والنقل ، يصبح من مصلحتها الحد من منافسة الآخرين في نفس القطاع. وقد تقوم الحكومة بتفكيك هذه الشركة إلى عدة شركات ، تختص إحداها بالإنتاج وتختص الثانية وربما الثالثة بالنقل والتوزيع. وقد تبقى تلك الشركة في حالة تكامل بحيث يفرض على الشركة ، في هذه الحالة الأخيرة ، فتح المجال للشركات المنافسة استخدام شبكة النقل. واهتمامنا هنا ، سينصب ، على تحديد الكيفية التي يعتمد عليها المنظم في تحديد التعرفة التي تفرضها الشركة المالكة للشبكة على الشركات الأخرى المستخدمة لهذه الشبكة. غير أن الحكومة يمكن أن تحتفظ بملكية الشبكة وتقوم بخصخصة بقية القطاع. فقد تعتمد الحكومة إلى تحرير القطاع (Deregulation) وذلك عن طريق فتح المنافسة في الإنتاج مع إبقاء نقل الماء من منطقة الإنتاج (الجبل مثلاً) إلى منطقة الاستهلاك (الرياض) في ملاك الحكومة نظراً لعدم إمكانية فتحه للمنافسة لتمييزه بخاصية التكاليف المتناقصة ، أي خاصية الاحتكار الطبيعي وكذلك خاصية التكاليف الغارقة. في هذه الحالة فإن السعر يمكن أن يتساوى مع التكلفة الحدية عند مستوى أقل من مستوى متوسط التكلفة الكلية ، على اعتبار أن الفرق الذي قد يكون مساوياً لمتوسط التكلفة الثابتة أو جزء منها تتحمله الحكومة ، أي أنه إعانة من الحكومة للمستهلك. غير أن نقل الحكومة لكامل القطاع إلى القطاع الخاص وتحريره في الوقت نفسه يثير التساؤل عن التعرفة التي يجب أن تتقاضاها الشركة المالكة للشبكة. فلو قسمت الشركة إلى ناقلة ومنتجة فإن السعر الذي يجب أن تتقاضاه الشركة الناقلة هو سعر المنافسة الذي يبنى على أساس التساوي بين السعر والتكلفة الحدية عند

المستوى الأدنى لتوسط التكاليف الكلية. غير أن الأمر يختلف لو كانت الشركة الناقلة مملوكة لأحد الشركات المنتجة، أي أن هناك تكاملاً رأسياً بين الشركتين. فقد تفقد الشركة المالكة بعض حصتها في السوق نتيجة لمنافسة الشركات الناقلة لها في استعمال الشبكة. لذا، فإن السعر يجب أن يتضمن هذه الخسارة في حال وقوعها. فعلى سبيل المثال، وحينما يكون الطلب أعلى من طاقة الشبكة، فإن السماح بتمرير أطنان من الماء في حالة الماء، أو بعض المكالمات الهاتفية في حالة الاتصالات عبر الشبكة الموجودة والمملوكة للشركة الموجودة أصلاً في السوق، يحرم الشركة المالكة من تمرير وحدات من إنتاجها مما يضيع عليها فرصة البيع. هذه التكلفة يطلق عليها اسم تكلفة الفرصة البديلة. إن تقدير مثل هذه التكاليف يعتبر من الأمور الصعبة حيث يصعب معرفة الكمية النهائية التي ضاع على مالك الشبكة تمريرها. وحتى وإن عرفنا مقدار الوحدات التي تم تمريرها من قبل المنتجين الآخرين، فإن هذا لا يعني بالضرورة أن تلك الكمية تمثل الكمية التي حرم منها المنتج مالك الشبكة. فمن الصعب القول بأن استخدام المنتجين الآخرين للشبكة كان السبب الوحيد وراء حرمان المنتج مالك الشبكة من تلك الحصة من السوق. وفي الحالات التي نستطيع فيها تحديد الكمية التي لا يستطيع مالك الشبكة تمريرها نتيجة لمنافسة الشركات الناقلة له، يجب إضافة تكلفة الفرصة البديلة إلى سعر النقل. وسنعود فيما بعد إلى كيفية تحديد هذا السعر عند دراستنا لخصخصة قطاع السكة الحديد في الفصل الثالث.

ويقودنا ما تقدم إلى البحث فيما لو كان من الأفضل تفكيك الشركة إلى عدة شركات أو إبقائها في شكل متكامل. ويتميز بعض أنواع الإنتاج مثل إنتاج الماء والكهرباء والتلفون والسكة الحديد بالتكامل في الإنتاج بحيث يمكن الدمج بين وحدة الإنتاج وشبكة النقل والتوزيع، كما يمكن من الناحية الأخرى تفكيك الشركة وجعلها

أكثر من شركة تتولى إحداها الإنتاج وتتولى الأخرى النقل والتوزيع. ويتوقف الأخذ بأحد الخيارين على الأثر في كفاءة الإنتاج الذي يمكن أن يتحقق من الأخذ بأحد هذين الخيارين. وفيما يلي سنقوم بمناقشة هذا الطرح.

(٢,٢,١٠) أثر التكامل الأفقي في الإنتاجية

إن الهدف من هذا الجزء هو معرفة إن كان من الأفضل، من ناحية الكفاءة الإنتاجية، الإبقاء على الشركة في حالة تكامل أم أن تفكيك الشركة إلى عدة شركات يمكن أن يؤدي، إلى تحقيق الهدف نفسه. فهناك جزء من الشركة يمكن إخضاعه للمنافسة، مثل إنتاج الماء في حالة التحلية، إنتاج الكهرباء في حالة الكهرباء، وإنتاج المكالمات في حالة التلفون، وكذلك قاطرات النقل في حالة السكك الحديدية. فلو افترضنا أن هناك شركتين تنتج أحدهما الماء وتقوم الأخرى بالنقل والتوزيع، فهل من الأفضل من حيث الكفاءة الإنتاجية دمج هاتين الشركتين أو إبقائهما منفصلتين؟ وهل يؤدي الدمج إلى انخفاض تكاليف الإنتاج نتيجة للاستفادة من اقتصاديات الحجم؟ وفي حالة الإبقاء على كلتا الشركتين في شكلهما المنفصل من الناحية القانونية، فهل يؤدي ذلك إلى تمكن إحدى الشركتين من السيطرة على قرارات الشركة الأخرى ومن ثم إبقائها رهينة (Hold-Up)، وهو ما أشار إليه بعض الاقتصاديين مثل جوسكو (Jaskow 1987). وينتج هذا الوضع في حالة كون إحدى الشركات هي الناقل الوحيد مما يخضع الشركات الأخرى المنتجة لرغباتها، خصوصا إذا كانت معظم استثمارات هذه الشركات من التكاليف الغارقة، أي تلك التي لا يمكن استردادها. وحتى تتجنب الشركات مثل هذه الضغوط، يمكن أن تلجأ إلى الاندماج أو أن تقوم بإبرام عقود طويلة الأجل تؤمن الحصول على خدمات الشركة الناقلة وفق شروط هذه العقود.

وربما يفضل العقد طويل الأجل ، على اعتبار أن الدمج قد يؤدي إلى الاحتكار والتحكم في الأسعار. وفي حالة إبرام العقود ، فإن التغير المتوقع في الأسعار يجب أن يؤخذ في الاعتبار. وقد سبق أن تحدثنا عن كيفية إدخال التغيرات المتوقعة في أسعار الطاقة ، في حالة شركات الكهرباء مثلا ، عند تقدير التكاليف. ويختلف الأمر لو كان هناك عدة شركات تقوم بالبيع. في هذه الحالة فإن تخوف الشركة المشترية لخدمات النقل من أن تكون رهينة يقل إلى درجة كبيرة.

خلاصة الفصل

إن من أهم النتائج الإيجابية للخصخصة هو خلق المنافسة التي يقوم عليها نظام السوق. وقد قمنا في هذا الفصل بدراسة كل ما يتعلق بهذا الموضوع. ويهمنا ، في الوقت نفسه ، استخلاص النتائج التي ستبنى عليها العديد من السياسات الخاصة بشكل الإنتاج ، وكذلك تسعير الإنتاج النهائي وتسعير السلع الوسيطة. وعلى وجه الخصوص قمنا بشرح الظروف المطلوبة لتطبيق المنافسة والسياسات اللازم اتخاذها للحد من منع المنافسة وكذلك الحد من الاحتكارات ، مع استثناء الاحتكار الطبيعي. وقد كان من أهم ما كان علينا إيضاحه للقارئ هو سياسات التسعير التي ستتبع في حالة عدم الانطباق الآلي للمنافسة. وبناء على افتراضنا بأن هناك سياسات تسعيرية يجب على الدولة إملؤها على المنتج لسلعة أو خدمة معينة ، قمنا بدراسة كافة ما نعتقد أنه مناسب من سياسات تسعيرية نفترض أنها ستكون مجال اهتمامنا عند دراسة كل قطاع على حدة. على وجه الخصوص ، قمنا بشرح السياسات التسعيرية في حالة المنافسة والاحتكار ، وكذلك الاحتكار الطبيعي الذي هو السمة الغالبة في أجزاء من معظم القطاعات المراد خصخصتها في الدول الراقبة في ذلك. كما قمنا أيضا بشرح بعض السياسات الخاصة بالتسعير والتي ستكون مجال اهتمامنا عند دراسة خصخصة

كل قطاع على حدة. هذه السياسات التسعيرية الخاصة شملت السعر المزدوج وتسعيرة ساعة الذروة ومعدل العائد على الاستثمار. كما قمنا أيضاً بدراسة السياسة الخاصة ببناء تسعيرة طويلة الأجل تستخدم السعر المبني على أساس المنافسة أو المنافسة المفترضة ويسمح لها بالزيادة على أساس النموذج البريطاني المعروف المبني على أساس الزيادة في متوسط قوائم تكاليف التجزئة في القطاع المعني مع السماح بمعامل للتغير في الإنتاجية.

مراجع الفصل

- Boumal, W.J., and D. Bradford (1970)" Optimal Departure from Marginal Cost Pricing", American Economic Review 60: 265-283.
- Faulhaber, Gerald R., (1975), Cross-Subsidization: Pricing in Public Enterprise," 65 American Economic Review 966" -Jaskow, P.L. (1987)," Contract Duration and Relation to Specific Investment: The Case of Coal", American Economic Review 77: 168-85.
- Klemperer, P. D. (1987), " Market with Switching Cost," Quarterly Journal of Economics, 102: 375-94.
- Klevorick, Alvin K. (1993)," The Current State of the Law and Economics of Predatory Pricing", American Economic Review Papers and Proceedings 162.
- Liston, C. (1993), " Price Cap versus Rate of Return Regulation," Journal of Regulatory Economics 5: 25-48.
- Mankiw, N. Georgery (1997), Principle of Economics. The Dryden Press. Harcourt Brace College Publisher.
- Morrison, S. A., and Winston. (1987),"Empirical Implication of th Contestability Hypothesis." Journal of Law and Economics, 30: 53-66.
- Parkin, Michael (1998), Economics. Fourth Edition, Addison Wesley Publishing Company, Inc.
- Perry, M.K. (1984)" Scale Economics, Imperfect Competition, and Public Policy," Journal of Industrial Economics 32: 313-333.
- Salop, S.C., and D.T. Schefiman (1983) "Rising Rival's, Cost", American economic Review Papers Proceedings 73:267-71. -Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus (1989), Economics. Thirteenth Edition, McGraw Hill Book Company.

الباب الثاني

خصخصة قطاعي النقل والاتصالات

- الفصل الثالث: خصخصة قطاع السكة الحديد
- الفصل الرابع: خصخصة قطاع النقل الجوي
- الفصل الخامس: خصخصة الهاتف

خصخصة قطاع السكة الحديد

النقل عبر السكة الحديد صناعة متكاملة تشمل المحطات والسكة الحديد وعربات النقل. والقرار بشأن خصخصة هذا القطاع صعب. وتأتي هذه الصعوبة نتيجة لشكل ونوع تكاليف الإنتاج لهذا القطاع. فمعظم تكاليف خطوط السكة الحديد هي، إلى حد بعيد، من التكاليف الثابتة الغارقة (Sunk Cost)، أي التكاليف التي لا يمكن استردادها، بالبيع مثلاً، في حالة الرغبة في التخلي عن المشروع والاعتماد على نوع آخر من المواصلات. ويرجع السبب في ذلك إلى أن تكاليف نزع السكة ونقلها إلى مكان آخر تشكل أيضاً تكاليف عالية بالمقارنة إلى تكاليف السكة نفسها. ولا ينطبق ذلك على محطات السكة الحديد التي يمكن بيعها واستخدامها من قبل شركات النقل البري، كالباصات مثلاً، حتى ولو تطلب ذلك بعض الاستثمارات الإضافية. كما أنه لا ينطبق، وإلى حد بعيد، على العربات التي يمكن بيعها، ونقلها إلى مكان آخر حتى ولو كان ذلك بخسارة رأسمالية بسيطة. وهناك تكاليف تشغيلية في صناعة السكة الحديد ولكنها صغيرة نسبياً بالمقارنة إلى إجمالي التكاليف. لذا، فإن التكاليف الثابتة وهي تكاليف خطوط السكة والمحطات والعربات تشكل الجزء الأكبر من إجمالي التكاليف. تبعا لذلك فإن المنافسة في **شبكة السكة نفسها** غير ممكن نظراً لهذه الخصائص، أي كبر حجم التكاليف الثابتة ولأنها من التكاليف الغارقة. فلو قمنا بالترخيص لشركة أخرى

فإن وجود هذه الخصائص يحد من إمكانية الشركة الجديدة بالقيام بالاستثمارات اللازمة لبناء السكة الحديد، لأن القيام بمثل هذه الاستثمارات يعتبر غير اقتصادي. فتكاليف السكة الحديد، بالإضافة إلى أن معظمها من التكاليف الغارقة، هي من التكاليف المتناقصة، بمعنى أن زيادة الإنتاج تؤدي إلى انخفاض التكاليف. ويرجع السبب في ذلك إلى كبر حجم التكاليف الثابتة. فكلما زاد الإنتاج من قبل شركة واحدة أمكن تقسيم التكاليف الثابتة على عدد متزايد من الوحدات. ومن ثم، فإن تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة، أي التكاليف المتوسطة الكلية تنخفض كلما زاد الإنتاج، وبهذا يصبح في الإمكان البيع بسعر منخفض (أي أن تكلفة نقل الراكب الواحد سوف تكون أعلى لو استخدم شبكة السكة نفسها مليون مسافر سنوياً بالمقارنة مع مليوني مسافر سنوياً). ولأن تكاليف النقل مهمة بالنسبة لكل من الراكب وناقل البضائع، فإن انخفاض التكاليف يعتبر هو الأساس الذي تعطي الدولة بموجبه حق الامتياز لناقل واحد في العادة. وإذا ما أرادت الدولة، في هذه الحالة، التسعير على أساس المنافسة التامة (س = ت ح) فإن هذا التسعير قد ينجم عنه بعض الخسائر إذا كان التساوي بين التكلفة الحدية والسعر يأتي في نقطة أقل من مستوى متوسط التكاليف الكلية. هذا الأمر يستدعي أن تقوم الدولة بدفع إعانة للشركة الناقلة عن كل وحدة بما يساوي الفرق بين متوسط التكلفة الكلية وبين النقطة التي يتساوى عندها السعر مع التكاليف الحدية. وقد دفع هذا البعض للقول بإبقاء السكة الحديد في ملكية الدولة بدلاً من بيعها للقطاع الخاص مادام أن هناك إعانة يجب على الدولة دفعها للسكة الحديد في كلتا الحالتين، ملكية الدولة وملكية القطاع الخاص.

ووجود التكاليف الثابتة العالية والغارقة في حالة الاحتكار الطبيعي، حداً بالبعض إلى القول بأن خصخصة صناعة السكة الحديد يجب أن تكون عن طريق الفصل

بين ملكية الأقسام الثلاث ، المحطات وشبكة خطوط السكة الحديد والقاطرات. فبدلاً من إبقاء هذه الوظائف في شركة واحدة في شكل تكامل رأسي ، فإنه في الإمكان فصل هذه الوظائف في ثلاث شركات. ومن ثم ، نستطيع خلق المنافسة في خدمات النقل بحيث يمكن أن تمتلك عدة شركات عربات النقل ويكون لكل شركة ، في هذه الحالة ، الحق في استخدام نفس شبكة الخطوط. وقد شدد على هذه الفكرة ستوركي (1984 Starkie). ومثل هذا الفصل بين الوظائف الثلاث يعني أن التكامل لم يعد قائماً على الأقل في شركة واحدة وإن كان في الإمكان أن نحصل على نفس النتيجة عن طريق الترابط والتنسيق الوثيق بين الأقسام المختلفة التي أصبحت الآن تدار من قبل شركات مختلفة. وباختصار ، يمكن أن تكون هناك عدة شركات للعربات وشركة واحدة تمتلك خطوط السكة الحديد. وبهذا تقوم الشركة المالكة لخطوط السكة الحديد بتأجير هذه الخطوط لشركات النقل المتنافسة.

ومن الممكن إبقاء السكة الحديد في ملكية الدولة أو ملكية شركة مستقلة مع فتح المنافسة للعديد من الشركات في مجال النقل وامتلاك العربات على أن تقوم شركات النقل بدفع رسوم لاحقاً عن هذا الاستخدام. وسوف نأتي على دراسة كيفية تحديد هذه الرسوم في هذا الفصل. وقد طبق مثل هذا الإجراء في مجال التلفون حيث تدفع الشركة المنافسة تعرفه معينة كسعر لتمرير المكالمات عبر الشبكة القائمة المملوكة للشركة الموجودة أصلاً في السوق ، كما طبق نفس الإجراء على خدمات الماء والكهرباء. وما يجب التركيز عليه عند تطبيق هذا الإجراء هو التحقق من توفر مطلبين هامين : الأول قانوني وهو حرية الشركات الناقلة والتي تملك العربات في استخدام شبكة السكة الحديد دون أي قيود أو تمييز ، والثاني اقتصادي وهو تحديد السعر المناسب كتعرفة لهذا الاستخدام. وتحديد السعر المناسب لاستخدام شبكة السكة الحديد قد يكون أكثر سهولة ، كما

سنرى فيما بعد ، في حالة فصل الأقسام الثلاثة في شركات مختلفة منه في حالة تملك شبكة السكة الحديد من قبل إحدى هذه الشركات المنافسة. وحرية استخدام شبكة خطوط السكة الحديد من قبل الشركات الناقلة ، والتي هي الأساس في خلق المنافسة في القطاع ، تعني إمكانية استخدام التجهيزات الأساسية المملوكة للشركة المالكة لشبكة السكة من قبل كل الشركات المنافسة. وعلى وجه الخصوص ، يجب نظاماً على الشركة المالكة للشبكة ذات التكامل الرأسي أن تعطي الحق لكل الشركات المنافسة لتسيير رحلاتها عبر خطوط السكة المملوكة للشركة المالكة دون تمييز بين هذه الشركات. ومن الطبيعي أن تبحث الشركة المالكة عن وسيلة لمنع الشركات المنافسة المستخدمة لشبكة خطوط السكة الحديد من استخدام خطوطها إذا كان مثل هذا الاستخدام يحقق مصلحة ذاتية لها. ويكون مثل هذا المنع ، في الغالب ، عن طريق فرض تعرفه عالية على استخدام الشبكة. وقد تلجأ الشركة المالكة إلى محاولة زيادة حصتها في السوق عن طريق عدم التعاون التام مع الشركات المستخدمة وذلك في الحالات التي لا يكون فيها سعر الاستخدام مناسباً بالشكل الذي يعطي الشركة المالكة التعويض الكامل عن تنازلها عن حصتها في السوق للشركات المستخدمة. ولهذا فإن السعر يجب أن يحدد بالشكل الذي يضمن للشركة المالكة لشبكة خطوط السكة عائداً مناسباً ويشجعها على التعاون مع الشركات الأخرى. فيجب أن يعكس السعر ، في هذه الحالة ، تكلفة الفرصة البديلة بالنسبة لمالك خطوط الشبكة. وتكلفة الفرصة البديلة تعني هنا الإيرادات التي يمكن أن يفقدها مالك الشبكة نتيجة للسماح للشركات الأخرى باستخدام شبكته. وقد لا تكون هناك تكلفة فرصة بديلة إذا كان مستوى عرض الشبكة عالٍ بالمقارنة بالطلب عليها. بمعنى أن دخول مستخدمين جدد للشبكة لن يؤدي إلى مزاحمة الشركة المالكة ويقلل من مقدار أعمالها. وفي حالة وجود تكلفة فرصة بديلة فإنه يطلق على السعر المناسب في هذه

الحالة اسم السعر المركب الكفاء (Efficient Component Pricing) أو اسم السعر المماثل (Parity Pricing). هذه الأسعار تحقق للشركة المالكة نفس العوائد التي كان من الممكن أن تحصل عليها في حالة قيامها بكامل الخدمة بمفردها، أي عند عدم السماح لبقية الشركات المنافسة استغلال خطوط الشبكة المملوكة لها. بالطبع ليس هناك تكاليف إضافية نتيجة لتكلفة الفرصة البديلة التي يمكن أن تتحملها الشركة المالكة للشبكة إذا كانت هناك طاقة فائضة في الشبكة. فلا يوجد في هذه الحالة أي تأثير سلبي يذكر في حجم العمل الذي تقوم بها الشركة المالكة نتيجة لدخول منافس في السوق. من الناحية الأخرى، فإن السعر المقترح، وهو السعر المستخدم في حالة تخلي الشركة المالكة عن جزء من حصتها في السوق، لن يضع أي تكاليف إضافية على الشركة المستخدمة لشبكة الخطوط مادام أنه مبني على أساس تحقيق المقدار نفسه من العوائد الذي يمكن أن تحصل عليه الشركة المالكة للشبكة عند قيامها بكامل الخدمة بمفردها عند سعر المنافسة. هذا السعر، من الناحية الأخرى، يؤدي إلى الكفاءة في تقديم كامل الخدمة لأنه مبني على أساس سعر المنافسة. ومن ثم، فإن أي مقدار من عدم الكفاءة يعني زيادة التكاليف بالشكل الذي يعرض الشركة المستخدمة للشبكة للخسارة. أيضا، فإن هذا السعر سيقدم حافزا للمستخدم الذي يستطيع تطوير أدائه عن طريق إدخال تكنولوجيا جديدة أو أساليب جديدة تؤدي إلى تخفيض تكاليف تقديم الخدمة بحيث يحصل على ثمار ذلك عن طريق الحصول على مقدار أكبر من الأرباح.

والخلاصة أن لكل من الأسلوبين، فتح المجال من قبل الشركة المالكة للشركات المستخدمة أو فصل الأقسام الثلاث في شركات متعددة، إيجابياته وسلبياته. فالهدف من فصل ملكية خدمات النقل عن ملكية خطوط السكة نفسها هو إدخال المنافسة إلى القطاع. غير أن النتيجة قد تكون تحقيق بعض الخسائر التي تنجم عن طريق فقدان مزايا

الحجم الكبير. أيضا وعندما يكون حجم السوق صغيراً، فقد لا يكون في الإمكان الحصول على منافسة فعالة. فوجود سوق كبير يسمح بدخول عدد كبير من الناقلين ومن ثم إمكانية تحقيق المنافسة. والمنافسة يمكن أن تكون فعالة عندما تكون جميع التجهيزات مكتملة بالشكل الذي لا يجعل هناك حاجة لاستثمارات جديدة للتوسع في الشبكة وما يترتب على ذلك من الحاجة لإعطاء حوافز لمثل هذه الاستثمارات. أما إذا كانت هناك حاجة لزيادة الاستثمارات، فإن العقود بين الشركة الناقلة والشركة المالكة لخطوط الشبكة يجب أن تأخذ في الاعتبار مشاركة جميع الأطراف، الناقلة والمالكة، في المخاطرة والعوائد من جراء استكمال هذه الاستثمارات. ومن ثم، ليس هناك طرف واحد يتحمل مخاطرة استثمارات جديدة أو مخاطرة الحصول على قروض جديدة. وفي حالة الحاجة لاستثمارات جديدة، فإن التسعير يجب أن يحتوي على حوافز للزيادة المطلوبة في الاستثمارات.

(٣,١) تسعير استخدام الشبكة

الافتراض هنا أننا نواجه حالتين: الحالة الأولى هي حالة تقسيم الشركة إلى عدة شركات تختص إحداها بملكية شبكة خطوط السكة الحديد، وتختص عدة شركات أخرى بخدمات النقل عن طريق تملك عربات النقل. الحالة الثانية هي حالة وجود التكامل الرأسي بحيث تبقى ملكية شبكة خطوط السكة وكذلك خدمات النقل في يد شركة واحدة بحيث تعطي هذه الشركة للشركات الأخرى الناقلة الحق في استخدام الشبكة. ويختلف السعر الذي يمكن أن تفرضه الشركة المالكة لشبكة خطوط السكة في كلتا الحالتين. ففي حالة انقسام الشركة إلى عدة شركات بحيث تكون هناك شركة تملك شبكة خطوط السكة الحديد وشركات أخرى تملك عربات

النقل وربما شركة ثالثة تختص بتملك المحطات وبعض الخدمات الأخرى، وهي الحالة الأولى، فإن ما يهمنا هنا هو تسعير استخدام شبكة خطوط السكة الحديد نفسها وكذلك تسعير خدمات النقل. فكما أوضحنا من قبل، فإن صناعة السكة الحديد تتميز بخصائص تجعل لها وضعاً خاصاً من ناحية التسعير. فشبكة سكة الحديد نفسها، كما تقدم من قبل، تعتبر من التكاليف الثابتة العالية والغارقة. كما أنها تتميز بميزة التكاليف المتناقصة التي تعطيها صفة الاحتكار الطبيعي. وفي هذا فهي تشبه تمديدات المياه وتمديدات الكهرباء. فتكاليف هذه الأجزاء من الشركات تعتبر، في معظمها، من التكاليف الثابتة الغارقة التي يتناقص متوسطها مع زيادة الإنتاج مما يبرر سيادة الاحتكار الطبيعي في الإنتاج.

وعندما يكون الخيار هو بقاء شبكة السكة الحديد مملوكة للدولة وفتح المجال للمنافسة في مجال النقل عن طريق تملك العربات من قبل عدة شركات خاصة؛ فمن المفضل أن تقوم الدولة بفرض تعرفه تساوي التكلفة الحدية فقط، وهي التكلفة المبنية على أساس التكاليف المتغيرة. فالدولة في هذه الحالة تتحمل تكاليف الصيانة والتشغيل التي تمثل التكاليف المتغيرة. وربما يكون من غير المناسب أن تحصل الدولة على أرباح تمثل عوائد التكاليف الثابتة، خصوصاً وأن هناك العديد من الفوائد الاقتصادية والاجتماعية التي تعود على الدولة والمجتمع بصورة عامة من جراء بقاء خدمات النقل عبر السكة الحديد تعمل كوسيلة من وسائل النقل. غير أن تملك السكة من قبل شركة واحدة من شركات القطاع الخاص يجعل الأمر مختلفاً بعض الشيء. ففي هذه الحالة لا بد من حصول الشركة المالكة للشبكة على عائد يساوي على الأقل تكلفة رأس المال، وهو العائد الذي يجب أن يحصل عليه المستثمر في حالة المنافسة التامة. وبهذا، فإنه لا يمكن أن يترك للشركة المالكة أن تسعر على أساس سعر الاحتكار بالرغم من أنها

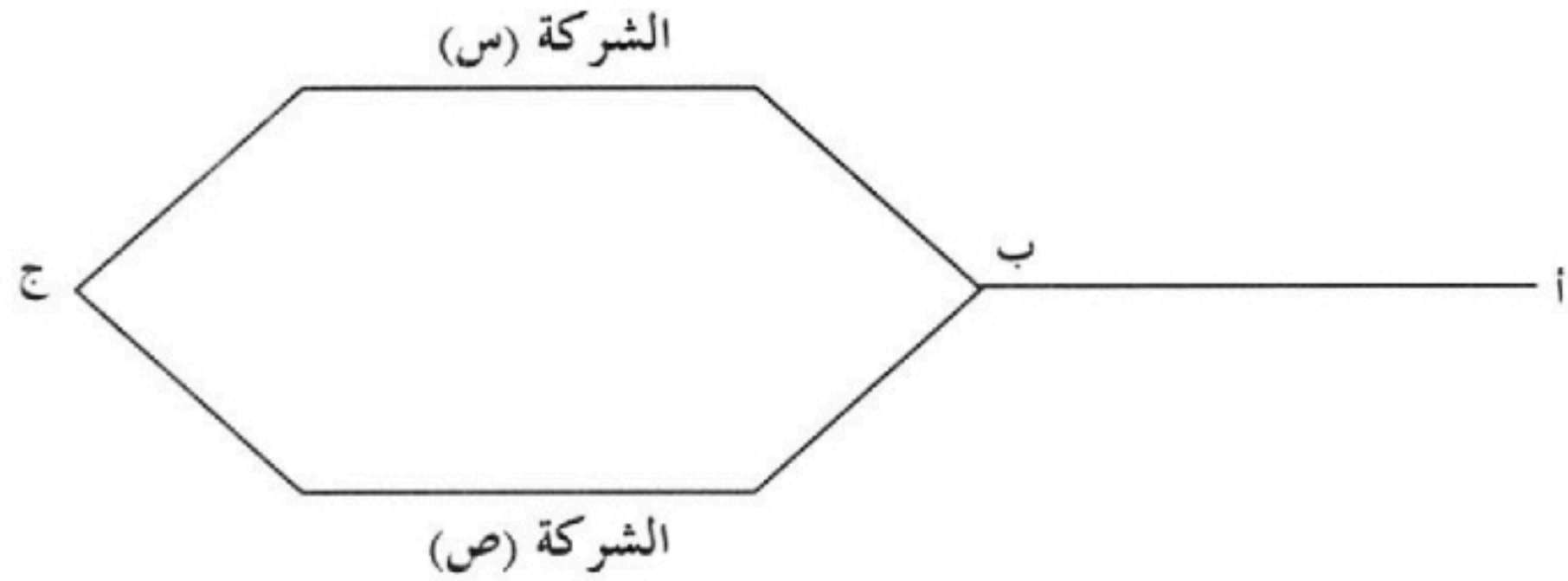
الشركة الوحيدة التي تملك شبكة خطوط السكة الحديد. وفي الأحوال التي يكون فيه سعر المنافسة أقل من المستوى الذي يعطي عائداً مناسباً للمستثمر، فإن هناك مبرراً كاملاً لأن تقدم الدولة إعانة بالشكل الذي يحقق عائداً مناسباً للمستثمر. وفي الغالب أن السعر الذي يحقق عائداً مناسباً للمستثمر قد لا يتحقق بسبب تناقص التكاليف المتوسطة الكلية حتى الوصول إلى الطاقة القصوى من الإنتاج. لذا، فإن تساوي السعر مع التكلفة الحدية، وهو شرط التوازن في حالة المنافسة، يتحقق في هذه الحالة عند مستوى أقل من نقطة التساوي بين التكلفة الحدية والتكلفة المتوسطة الكلية. بمعنى آخر، فإن التساوي بين التكاليف الحدية والتكاليف المتوسطة الكلية يحدث، وكما هو معروف، عند أدنى مستوى للتكاليف المتوسطة الكلية وقبل أن تبدأ هذه التكاليف بالتزايد، الأمر الذي قد لا يحدث أبداً إلا إذا وصل الإنتاج إلى الطاقة القصوى، وهو أمر نادر الحدوث. وبهذا، فإن من المتوقع أن يتساوى السعر مع التكاليف الحدية عند نقطة أدنى من التكاليف المتوسطة الكلية مما يستدعي تغطية الفرق عن طريق الإعانة أو عن طريق فرض سعر يساوي التكلفة المتوسطة الكلية عند أدنى حد من هذه التكاليف بغض النظر عن مستوى التكلفة الحدية.

وفي حالة تقديم الشركة لكامل الخدمة أي بقائها في حالة تكامل رأسي، وهي الحالة الثانية، فإن السعر سيتحدد على أساس وجود تكلفتين: الأولى هي التكلفة الحدية، والثانية هي تكلفة الفرصة البديلة. ومن ثم، فإنه يمكن تحديد سعر الوحدة، أي استخدام شبكة السكة الحديد في هذه الحالة كالتالي:

$$\text{سعر الوحدة} = \text{التكلفة الحدية} + \text{تكلفة الفرصة البديلة عن كل وحدة}$$

وسنقوم فيما يلي بشرح المنطق وراء استخدام هذا السعر المركب عن طريق إعطاء المثال التالي: افترض أن هناك شركتين تقدمان المستوى نفسه من الخدمات بين

نقطتين حيث تسير كل منهما على خط سكة حديد مواز للخط الآخر وتفرضان نفس التعرفة على الطن من السلع المنقولة وكذلك تعرفة متشابهة على الراكب الواحد. وكما هو واضح من الشكل رقم (٣, ١) أن كلتا الشركتين (س) و(ص) تعملان في خدمات النقل بصورة متوازية من النقطة (ب) إلى النقطة (ج).



الشكل رقم (٣, ١). تسعيرة شبكة السكة الحديد.

من الناحية الأخرى فإن الشركة (س) تمتلك وتعمل على الخط الذي يبدأ من النقطة (أ) إلى النقطة (ب). وسنفترض هنا أن هناك رغبة من قبل شركة (ص) أن تستخدم شبكة السكة المملوكة للشركة (س) والممتدة من النقطة (أ) إلى النقطة (ب). والافتراض هنا أن النظام يفرض على الشركة (س) إعطاء الحق للشركة (ص) باستخدام هذه التجهيزات. ومن ثم فإن هناك سعراً يجب أن تفرضه الشركة (س) المالكة لهذا الخط على الشركة (ص) الراغبة في استخدام هذا الخط. ومن المؤكد أن هذا السعر سوف لن يكون عائقاً لتمتع الشركة (ص) بحق الاستخدام. فالشركة (س) لا يحق لها فرض التعرفة التي تريدها والذي قد يكون عالياً إلى درجة الحد من

استخدام الشركة (ص) للشبكة. فالسعر هنا يجب أن يعوض الشركة (س) عن إجمالي التكاليف التي تتحملها نتيجة استخدام الشركة (ص) للشبكة المملوكة للشركة (س) بحيث لا يضر هذا السعر، في الوقت نفسه، بالشركة (ص). إن إجمالي التكاليف التي يمكن أن تتحملها أي من الشركتين تشمل التكلفة الحدية، كما تشمل أيضاً تكلفة رأس المال الذي يمكن أن يعبر عنه بمقدار الفائدة على القروض عندما يكون رأس المال مقترضاً. لنأخذ على ذلك مثلاً نفرض أن التكلفة الإضافية (الحدية) للشركة المالكة لنقل طن من البضائع من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) هي ستة ريالات وإن التكلفة الإضافية لنقل الطن من النقطة (ب) إلى النقطة (ج) هي ستة ريالات، نفرض أيضاً أن سعر المنافسة لنقل الطن على كامل الخط على المسار الخاص بالشركة (س) من النقطة (أ) إلى النقطة (ج) هو ٢٠ ريال، وهو السعر الذي تفرضه الشركة المالكة على كل طن ينقل على عرباتها على هذا المسار. هذا يعني أن الشركة المالكة لكامل الخط تستطيع تحقيق مبلغ ثمانية ريالات على كل طن تستطيع نقله من النقطة (أ) إلى النقطة (ج). هذا المبلغ هو في الواقع عائد على تكاليفها الثابتة لإجمالي المسار:

$$\text{الربح المتحقق} = ٢٠ \text{ ريالاً} - ٦ \text{ ريالات} - ٦ \text{ ريالات} = ٨ \text{ ريالات}$$

فلو قامت الشركة (ص) بنقل كمية من الشحنات أدت إلى نقص كمية الشحنات المقاسة بالطن التي كان من الممكن أن تنقلها الشركة (س) باعتبارها المالك الوحيد لكامل المسار من (أ) إلى (ج)، فإن هذا يعني أن هناك أرباحاً ضائعة على الشركة (س) تقدر بثمانية ريالات على كل طن. تحققت هذه النتيجة، أي الانخفاض في الأرباح، للشركة (س) نتيجة السماحها للشركة (ص) بنقل البضائع عبر المسار المملوك لها من النقطة (أ) إلى النقطة (ب)، أي أن هناك تكلفة فرصة بديلة تحملتها الشركة

(س) نتيجة لسماحها للشركة (ص) باستخدام المسار المملوك لها. لذا، فإن المنطق يقول بأن على الشركة (ص) أن تعوض الشركة (س) عن هذا المقدار من الانخفاض في الإرباح عن كل طن قامت الشركة (ص) بنقله من النقطة (أ) إلى النقطة (ج) وشكل بذلك فرصة ضائعة على الشركة (س) لنقله عبر كامل المسار. باختصار، إن أمام الشركة (ص) عدة خيارات:

١- الاستمرار على مسارها الأول فقط المتمثل بالنقل من النقطة (ب) إلى النقط (ج) عبر الخط المملوك لها وذلك استمراراً للأعمال التي كانت تقوم بها أصلاً.

٢- استخدام كامل المسار من النقطة (أ) إلى النقطة (ج) عبر المسار (س) وذلك عند بدء الرحلة من النقطة (أ). وبهذا يكون هناك مبرر لدفع كامل المبلغ المقدر ب ٢٠ ريالاً.

٣- القيام باستخدام الجزء من (أ) إلى (ب) فقط والمملوك للشركة (س)، وبهذا فإن إجمالي ما يجب على الشركة (ص) دفعه للشركة (س) هو فقط ١٤ ريالاً، حيث يشكل هذا المبلغ إجمالي التكلفة الحدية المقدرة ب ستة ريالات للطن وكذلك تكلفة الفرصة البديلة المقدرة ب ثمانية ريالات للطن.

(٣,٢) الكفاءة في التسعيرة المزدوجة

إن النتيجة الحاسمة لمثل هذا التسعير هي تحقيق الكفاءة المتوقعة من قبل طرفي العقد. فالكفاءة الاقتصادية تتطلب الاستخدام الأمثل لعناصر الإنتاج. ومن ثم نجد أن المنشأة التي تقدم السلعة سواء كانت الشركة المالكة أو الشركة المستأجرة يجب أن تتميز بالكفاءة من حيث استخدامها للعمل والطاقة وجميع عناصر الإنتاج الداخلة في تقديم هذه الخدمة. هذه العناصر تشكل إجمالي التكاليف التي يجب أن تكون عند حدها

الأدنى حتى تستطيع أن تبيع بالسعر المنافس ، وبهذا فإن التكلفة الحدية الناجمة عن الاستخدام الأمثل للموارد ستكون في هذه الحالة هي الأقل بالمقارنة إلى منشأة أخرى لا تستطيع أن تقدم الخدمة بالمقدار نفسه من الكفاءة. نتيجة لذلك فإن المنشأة التي تستطيع أن تقدم الخدمة بأقل التكاليف ، هي المنشأة التي يمكن أن تحقق أرباحاً. نستنتج مما تقدم أن المنشأة الأكثر كفاءة هي المنشأة التي يجب أن تقدم الخدمة سواء كانت المنشأة المالكة أو المنشأة المستأجرة.

عودة لمثالنا السابق ، فقد افترضنا أن السعر الذي يمكن أن تنتقل به الشركة (س) من النقطة (أ) إلى النقطة (ج) هو ٢٠ ريالاً للطن. من هذا المبلغ هناك مبلغ ستة ريالات تكلفة نقل الطن من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) و ستة ريالات تكلفة نقل الطن من النقطة (ب) إلى النقطة (ج). ومن ثم فإن المستأجر لكامل المسافة يمكن أن يدفع كامل المبلغ إذا استخدم كامل المسار المملوك للشركة (س). من الناحية الأخرى ، فإن استخدام الشركة (ص) لجزء من المسار يترتب عليه تحملها فقط لجزء من هذه التكلفة. الافتراض هنا أن الشركة (ص) ستستخدم فقط جزءاً من الخط الذي تملكه الشركة (س) والذي يبدأ من النقطة (أ) وينتهي في النقطة (ب) ، بينما تقوم من الناحية الأخرى باستخدام المسار الخاص بها الذي ينطلق من النقطة (ب) إلى النقطة (ج). ومن ثم فإن على الشركة (ص) أن تدفع فقط مبلغ ١٤ ريالاً للشركة (س) كسعر عن استخدامها ذلك الجزء من المسار المملوك للشركة (س). ويمكن هنا افتراض عدة حالات :

- ١ - أن تكون التكلفة الإضافية التي تتحملها الشركة (ص) لنقل الطن الواحد من البضاعة من النقطة (ب) إلى النقطة (ج) عبر المسار الخاص بها هي ثمانية ريالات. في هذه الحالة فإن التكلفة الإجمالية التي تتحملها الشركة (ص) لنقل الطن الواحد من (أ) إلى (ج) ٢٢ ريالاً منها ١٤ ريالاً تقدمها الشركة (ص) إلى الشركة (س)

نظير استخدامها جزءاً من المسار المملوك للشركة (س) وثمانية ريالات التكلفة الإضافية التي تتحملها الشركة (ص) نظير تقديم الخدمة عبر مسارها من النقطة (ب)؛ إلى النقطة (ج). في هذه الحالة فإن الشركة (ص) أقل كفاءة من الشركة (س) في تقديم كامل الخدمة من النقطة (أ) إلى النقطة (ب) وذلك لأن السعر الذي تتقاضاه الشركة (س) على كامل المسار هو ٢٠ ريالاً. وعدم الكفاءة هنا لا يحقق المصلحة العامة، الأمر الذي يعني أنه من المفضل أن تقوم الشركة (س) بتقديم كامل الخدمة.

٢ - أن التكلفة الإضافية التي تتحملها الشركة (ص) نتيجة لنقل طن واحد من البضائع من النقطة (ب) إلى النقطة (ج) عبر المسار الخاص بها هي ستة ريالات فقط. هنا نجد أن كامل المبلغ الذي سوف تتحمله الشركة (ص) هو ٢٠ ريالاً. لذا، فإن كلتا الشركتين مؤهلتان، على أساس مبدأ الكفاءة، لتقديم كامل الخدمة.

٣ - أن تكون التكلفة الإضافية لنقل طن من البضائع التي تتحملها الشركة (ص) على المسار المملوك لها والممتد من النقطة (ب) إلى النقطة (ج) هي أربعة ريالات فقط. هذا يعني أن هناك انخفاضاً في تكلفة نقل الطن الواحد من البضائع بمقدار ريالين على كامل المسار، حيث تصبح التكلفة الإجمالية لنقل طن البضاعة من النقطة (أ) إلى النقطة (ج) هي ١٨ ريالاً. وحيث إن الشركة (ص) تحصل على ٢٠ ريالاً على نقل الطن الواحد وتدفع ١٤ ريالاً للشركة (س)، فإن الشركة (ص) سوف تحقق ربحاً إضافياً على الطن الواحد يقدر بريالين. في هذه الحالة فإن الشركة (ص) هي الأكثر كفاءة في تقديم الخدمة نظراً لاستخدامها الكفاءة للموارد حيث يترتب على ذلك ادخار للمجتمع يقدر بريالين على الطن الواحد. ولهذا يجب أن تتخلى الشركة (س) عن تقديم الخدمة وتقوم بتأجير الخط للشركة (ص) لتتولى كامل المهمة.

وبالرجوع إلى المثال السابق نجد أن وجود أي تشريع يلزم الشركة (س) بتأجير مسارها من (أ) إلى (ب) عند سعر يقل عن ١٤ ريالاً لنقل الطن الواحد سيضر بالمصلحة العامة. فعلى افتراض أن المنظم قرر فرض سعر يساوي ١١ ريالاً فقط بدلاً من ١٤ ريالاً، فإن المبلغ الذي تحصل عليه الشركة (س) سيكون خمسة ريالات، كعائد فرصة بديلة، بدلاً من ثمانية ريالات في حال استخدام الشركة (ص) لكامل المسار من (أ) إلى (ج)، وبذلك تحصل الشركة (ص) على ربح إضافي يقدر بثلاثة ريالات عن الطن الواحد وذلك على اعتبار أنها ستحقق ٢٠ ريالاً عن كل طن تنقله على كامل المسافة. فلو افترضنا افتراضاً إضافياً أن التكلفة الحدية للشركة (ص) لنقل طن البضائع من النقطة (ب) إلى النقطة (ج) عبر المسار المملوك لها هو سبعة ريالات بدلاً من ستة ريالات، وهو مبلغ يزيد بمقدار ريال واحد على التكلفة الإضافية التي يمكن أن تتحملها الشركة (س) لنقل الطن من البضائع عبر نفس المسار، فإننا بهذا نسمح للشركة الأقل كفاءة وهي الشركة (ص) بتحقيق ربح إضافي يصل إلى ريالين. ويعتبر هذا الربح الإضافي تحويلاً من الشركة (س)، وهي الشركة الأكثر كفاءة، إلى الشركة (ص)، وهي الشركة الأقل كفاءة.

(٣,٣) تجارب الدول في خصخصة السكة الحديد

١- الأرجنتين: قامت الحكومة بتخفيض الإعانات لقطاع السكة الحديد بشكل كبير جداً. وقد أمكن استيعاب هذا الانخفاض في الإعانات عن طريق زيادة إنتاجية العمالة من ناحية، وتخفيض عدد العمال من الناحية الأخرى. على سبيل المثال انتقلت شركة فيروكليرز أرجنتينا (Argentinios Ferrocarrils) إلى القطاع الخاص، وكانت هذه الشركة تستخدم حوالي ٩٢,٥٠٠ شخصاً ضمن جهازها في العام ١٩٨٩ م. وقد

انخفضت تلك العمالة بشكل جذري حيث وصلت إلى ١٩,٦٨٢ شخصاً في العام ١٩٩٤ م. من هذا العدد هناك ٧,٦٠٣ شخصاً يعملون في الجزء من الشركة الذي انتقل الى القطاع الخاص. وبقي ١٢,٠٧٩ شخصاً يعملون مع القطاع العام الذي كان يدير ثلاثة خطوط بقيت في انتظار الانتقال إلى القطاع الخاص. وعلى خطوط العاصمة بوينس أيرز سب واي (Buenes Aires Subway) التي يعمل فيها ٢٠٠٠ شخص أمكن تخفيض هذا العدد إلى النصف. وقد قامت الحكومة بتعويض هذه العمالة بمبلغ ٣٠٠ مليون دولار بموجب قرض من البنك الدولي (Kogan, 1994). ومما يجدر ذكره هنا أن هناك جزءاً كبيراً من تلك العمالة تم الاستغناء عن خدماتها نتيجة الاستغناء عن السكة نفسها. فقد توقف العمل على بعض الخطوط خصوصاً بالنسبة للخطوط داخل المدن، حيث خفضت هذه الخدمات بمقدار ثلاثة أرباع الخدمة التي كانت موجودة أصلاً. وبهذا انخفض عدد الركاب، تبعاً لذلك، بمقدار الثلثين. وفيما عدا خدمات نقل الركاب داخل المدن فإن استخدام السكة الحديد بصورة عامة كان يزداد وإن كانت تلك الزيادة ضئيلة. بمعنى آخر تم إلغاء الخدمات الزائدة. وفيما يتعلق بخدمات نقل البضائع تمت الخصخصة على أساس التقسيم إلى خمسة أجزاء. من بين هذه الأجزاء الخمسة كان هناك اثنان منها يحققان أرباحاً، و واحد على وشك الإفلاس، والاثنان الآخران يمكن أن يكونا على حافة الإفلاس.

وقد جاءت أهم التحديات التي قابلتها صناعة السكة الحديد في الأرجنتين من الشاحنات. فقد ساعدت الكثير من العوامل على نجاح الشاحنات في فرض المنافسة على السكة الحديد. من هذه العوامل أن معظم المسافات التي تخدمها هذه الشاحنات لا تزيد عن ٥٠٠ كيلو متر. كذلك لم تكن هناك ضرائب على البنزين ولم تكن هناك ضرائب على استخدام الطرق السريعة المسفلطة ولا على التلوث الذي يمكن أن تحدثه

هذه الشاحنات. كل هذا مكن أصحاب الشاحنات من تخفيض أسعار النقل مما أجبر السكة الحديد أن تخفض أسعارها أيضا. وقد ترتب على ذلك انخفاض في إيرادات السكة الحديد وانخفاض في نفقاتها الاستثمارية التي كان من المفترض أن تنفق من أجل التوسع وتحسين الخدمات، وهو ما نصت عليه عقود الامتياز التي جاءت مع عملية الخصخصة. من الناحية الأخرى، فإن بعض السياسات التي استخدمتها حكومة الأرجنتين في عهد الرئيس كارلوس منعم أدت إلى تخفيض الطلب على خدمات الشحن عبر السكة الحديد، ومن ثم زادت من تفاقم المشكلة (Gomez-Ibanez 1995).

وفيما يتعلق بخدمات نقل الركاب في المناطق الحضرية، كان هناك شيء من التأخير في تسلم الشركات الحائزة على الامتياز لبعض الخطوط من قبل الدولة. أحد الأسباب في هذا التأخير كان تأخر الشركات التي حصلت على الامتياز في التعاقد مع العمالة اللازمة وتدريبها وكذلك تأخرها في شراء بعض المعدات والأجهزة اللازمة. وربما كانت هناك ملاحظة غير مبررة من قبل هذه الشركات للحصول على وقت أكبر وذلك بحجة أن هناك نوع من الانحدار في معنويات الإدارة والعمالة الموجودة نتيجة للخوف على مستقبلها. ومن ثم، لم تكن هناك أي جهود إضافية من قبل هذه العمالة للعمل من أجل إنجاح الشركات المخصصة. كذلك، فإن بعض الزيادة غير المتوقعة في ركاب المدن استدعت زيادة الاستثمار والتوسع؛ ولهذا قامت الشركات المخصصة بطلب بعض الإعانات الحكومية من أجل زيادة العربات التي تقوم بنقل ركاب المناطق الحضرية. وحيث أنها حصلت على مقادير متواضعة من الإعانات فإنها لم تقابل الزيادة في الطلب على خدمات نقل الركاب في هذه المناطق بزيادة مماثلة من الاستثمارات والتوسع مع أن الحاجة إلى ذلك كانت ماسة.

٢ - بريطانيا: دخلت صناعة السكة الحديد إلى الملكية الحكومية بعد العام

١٩٤٨م عندما ازدادت النزعة القومية لتطبيق الاشتراكية على معظم القطاعات الاقتصادية في البلاد. وتجابه عملية خصخصة السكة الحديد في بريطانيا صعوبتين رئيسيتين، وهما من الصعوبات العامة التي يمكن أن تميز خصخصة السكة الحديد في أي دولة. الصعوبة الأولى: أن صناعة السكة الحديد لا تجابه بمنافسة حقيقية من داخل الصناعة نظراً لصعوبة ذلك، وإن كانت هذه المنافسة موجودة فعلاً من خارج القطاع، خصوصاً المنافسة التي تأتي من قطاعي الشاحنات والنقل الجوي في بعض الأحيان. أيضاً فإن تكاليف السكة الحديد لها خصائص التكاليف المتناقصة التي تملّي حالة الاحتكار الطبيعي في خطوط شبكة السكة الحديد نفسها، وإن كان ذلك لا ينطبق على القاطرات. بالإضافة إلى ذلك، فإن تكاليف شبكة السكة الحديد تعتبر، إلى حد بعيد، من التكاليف الغارقة. وقد سبق أن أسهبنا في شرح معنى التكاليف الغارقة في عدة مناسبات من هذا الكتاب. وقد أشرنا أيضاً إلى أن هذه الصعوبات أدت إلى ظهور بعض الاقتراحات التي تدعو إلى فصل خطوط شبكة السكة الحديد عن القاطرات بحيث تختص شركة واحدة بملكية شبكة السكة الحديد وتبقى هذه الشبكة تعمل في ظل الاحتكار الطبيعي، بينما يفتح المجال للمنافسة من قبل عدة شركات في تملك القاطرات. أما الصعوبة الثانية فهي: مقدار الإعانات التي كانت تقدم لهذا القطاع في بريطانيا. فقد بلغت هذه الإعانات في عام ١٩٨٧م ما يقرب من ربع ميزانية ذلك القطاع (٧٨٦ مليون جنيه إسترليني). فقد، كانت هناك حاجة ماسة للحصول على الإعانات الحكومية حتى بعد الخصخصة.

هذه المشاكل وغيرها حدت بالبعض إلى الدعوة إلى إبقاء قطاع السكة الحديد في بريطانيا في ظل الملكية الحكومية لما لهذا القطاع من أهمية وللاسباب التي ذكرت

سابقاً. غير أن هناك من يرى (Vickers and Yarrow 1995) أنه يمكن بيع هذا القطاع إلى القطاع الخاص على أن يعمل في ظل الاحتكار الطبيعي ويخضع ، في الوقت نفسه ، للعديد من الأنظمة والقوانين. ويعترف هؤلاء بصعوبة تطبيق مثل هذه الأنظمة والقوانين خصوصاً في ظل غياب نموذج للمنافسة يمكن تطبيقه على هذا القطاع. ويضيف نفس الباحثين أنه من المعروف أن السكة نفسها غير مربحة وأن العوائد المالية التي ستحصل عليها الدولة عند بيعها إلى القطاع الخاص غير كبيرة. ولهذا ، فإنه قد يكون من المحبذ إبقاء شبكة خطوط السكة الحديد نفسها في ملكية الدولة ، وفتح المجال للمنافسة من قبل القطاع الخاص على أساس التجربة في تملك عربات النقل.

خلاصة الفصل

أوضحنا في هذا الفصل أن من أهم الخصائص التي تتميز بها صناعة السكة الحديد عن غيرها من خدمات النقل هو وجود التكاليف الغارقة في شبكة السكة نفسها بصفة خاصة ، وهي بذلك تشبه شبكة تمديدات المياه وتمديدات الكهرباء. وحيث إن أحد الأهداف الرئيسية للخصخصة هو تحقيق المنافسة في القطاع فقد كان لدينا خياران لتحقيق هذا الهدف الأول : هو الإبقاء على التكامل الرأسي في الصناعة والذي يعني تملك شركة واحدة لشبكة خطوط السكة الحديد مع قيامها ، في الوقت نفسه ، بخدمات النقل عن طريق تملك عربات للنقل وربما محطات القطار مع وجوب إعطاء بقية الشركات الأخرى حق استخدام شبكة خطوط السكة الحديد والمحطات. والخيار الثاني : هو فصل الصناعة إلى عدة شركات بحيث تكون هناك شركة واحدة فقط تملك شبكة خطوط السكة الحديد حيث يتميز هذا الجزء من الصناعة بالاحتكار الطبيعي. ويفتح المجال لعدة شركات لتملك قطاع النقل عن طريق تملك العربات

وتمتلك شركة أخرى المحطات. وفي كلتا الحالتين على الشركة المستخدمة لشبكة السكة أن تدفع للشركة المالكة مقابل هذا الاستخدام. وقد حددنا قيمة الاستخدام على أساس السعر المركب الذي يتكون من التكلفة الحدية وتكلفة الفرصة البديلة. وقد وضعنا أن هذا السعر يحقق الكفاءة في الإنتاج ؛ لأنه يفرض على الشركات الداخلة في الصناعة، المالكة والمستخدم، وجوب استخدام الموارد بكفاءة وإلا تعرضت للخسارة أو انخفاض الأرباح.

وفي تجارب الدول تعرضنا لخصخصة الصناعة في كل من الأرجنتين وبريطانيا. وفي كلتا التجربتين استخلصنا أن الصناعة لم تحقق النجاح المنشود نتيجة لاستمرار حاجتها للإعانة الحكومية من ناحية، ولتعرضها للمنافسة الحادة من قبل قطاعات النقل الأخرى مثل قطاع الشاحنات وقطاع النقل الجوي. وقد دعت هذه المشاكل العديد من المختصين إلى المناداة بوجوب إبقاء هذا القطاع في ظل ملكية الدولة وإخضاعه، في الوقت نفسه، للأنظمة التي يمكن أن تطبق على القطاع الخاص من أجل الحصول على النتائج التي نطمح لتحقيقها من عملية الخصخصة.

مراجع الفصل

- Baumol, W.J. (1983) " Some Subtle Pricing Issues in Railroad Regulation", International Journal of Transport Economics, No. (10). Pp 341-55.
- Department of Transport. (1992). " New Opportunity for Railways-The Privatization of British Rail", Cm 2012 London HMSO.
- Gomez- Ibanez, Jose A. July (1995) " Privatizing Transport in Argentina." Kennedy School of Government, Harvard University, Case Study.
- Kogan, Jorge H. " Reshaping Argentina Railroad." Paper Presented at the Railway Round-Table, Vienna, Oct.10. 1994.
- Schwartz, M. (1986)" The Nature of Contestable Theory." Oxford Economic Papers, Supplement (38): 37-57.
- Starkie, D. (1984) " Privatization Without Tears." Economics Affairs 18(4), Pp 16-19.
- Vickers, John and George Yarrow. Privatization: An Economic Analysis. The MIT Press, Cambridge and London, Sixth ed., 1995.

خصخصة قطاع النقل الجوي

تختلف خصائص قطاع الطيران بعض الشيء عن خصائص السكة الحديد، فالطيران يتكون من مطارات وطائرات وخدمات مساندة. وإذا قمنا بفصل خدمات النقل نفسها أي ملكية أسطول النقل عن ملكية المطارات، وكذلك عن بقية الخدمات الأخرى؛ فإن هذا قد يساعد على تحليل القطاع من ناحيتي التكاليف والأسعار. فكل النوعين من الخدمات، النقل والمطارات، هما من التكاليف الثابتة الكبيرة، وإن كانت التكاليف الثابتة إلى إجمالي التكاليف أكبر في حالة المطارات منها في حالة الطائرات. ويمكن النظر إلى التكاليف الثابتة في المطارات، التي تتكون من المباني والمدرجات، على أنها وإلى حد كبير من التكاليف الغارقة. وهذا لا ينطبق بالضرورة على الطائرات التي يمكن أن يعاد بيعها في حالة إفلاس الشركة وفي حالة كون هذه الطائرات في حالة جيدة. وما نود معرفته هنا هو مدى الأثر الذي يمكن أن تتركه عملية الخصخصة في بعض المتغيرات، مثل ازدياد المنافسة في القطاع، وأرباح القطاع، وأسعار النقل، ونوع وجودة الخدمات التي تقدمها شركات الطيران، ومدى الأمان الذي تتمتع به صناعة النقل الجوي. وتقدم صناعة النقل الجوي في الولايات المتحدة الأمريكية إجابات مفيدة عن هذه الأسئلة. فقد كانت صناعة النقل الجوي في الولايات المتحدة منذ نشأتها من اختصاص القطاع الخاص ولكنها خضعت منذ مدة، وعلى وجه التحديد منذ منتصف

السبعينيات ، إلى فتح القطاع للمنافسة مع إخضاعه لبعض الأنظمة والقوانين التي يرى المنظم وجوب الالتزام بها من قبل شركات الطيران والتي تتعلق في معظمها بالمنافسة والأسعار ، وكذلك نظم السلامة التي يجب أن تطبق في هذه الصناعة. وسنحصل على إجابات لهذه الأسئلة من خلال دراستنا للنتائج التي جاءت بها عملية الخصخصة في المملكة المتحدة ، وهي بلا شك من الدول المهمة التي انتقلت فيها تلك الصناعة من القطاع العام إلى القطاع الخاص. وأخيرا ، سنقوم بدراسة تجربة خصخصة شركات النقل الجوي في المكسيك. وتعتبر تجربة خصخصة هذه الشركات في المكسيك من التجارب المثيرة حيث عكست أثر الإدارة والتخطيط السليم في مدى نجاح عملية الخصخصة. على أننا يجب أن نشير هنا إلى أن دراستنا لهذا الموضوع تستوجب الفصل بين شركات الطيران والأنظمة والقوانين التي تنظم هذا الفرع من الصناعة ، وبين ملكية المطارات وإدارته وهو ما نود عمله هنا.

(٤,١) خصخصة شركات الطيران

(٤,١,١) تجربة تحرير قطاع النقل الجوي الأمريكي

في البداية نود الإشارة إلى أن تحرير هذا القطاع في نهاية السبعينيات أدى إلى نشوء العديد من الشركات الصغيرة مثل شركة (People Express) وشركة طيران فلوريدا (Florida Air). غير أن القطاع شهد الكثير من الاندماجات في نهاية الثمانينيات مما جعل معظم الشركات الصغيرة تختفي مرة أخرى عن طريق الاندماج مع الشركات الكبيرة أو مع شركات صغيرة أخرى.

وقد أوضحت بعض الدراسات (Morrison and Winston 1995) أن المنافسة قد ازدادت في المسارات والخطوط في الولايات المتحدة. فحسب الدراسة ازدادت المنافسة

بشبات حتى العام ١٩٨٦ م، ثم بدأت في الانخفاض بعد ذلك كنتيجة مباشرة للاندماجات بين شركات الطيران التي أشرنا إليها. غير أن عدد الشركات عاد للزيادة منذ عام ١٩٨٩ م حتى وإن كانت وتيرة الزيادة تمر بفترات من الانخفاض في بعض الأحيان نتيجة لإفلاس بعض الشركات أو نتيجة للتباطؤ الاقتصادي الذي تشهده الولايات المتحدة من حين إلى آخر. وعلى وجه الخصوص فإن المنافسة قد انخفضت بمقدار ٢٪ على المسافات التي تقل عن ٥٠٠ ميل وذلك بين عام ١٩٧٨ م وعام ١٩٩٣ م، بينما زادت على المسافات الطويلة التي تزيد عن ٢٠٠٠ ميل، وذلك بنسبة ٧٠٪. وبصورة عامة، فقد ازدادت المنافسة على المسارات حتى وإن كانت قد انخفضت بعض الشيء على مستوى الدولة بكاملها. وما نود معرفته في هذه الحالة هو الأثر الذي تتركه هذه الزيادة في المنافسة كل من الأسعار وجودة الخدمة والأرباح ودرجة الأمان في هذه الصناعة.

كنتيجة مباشرة لتحرير القطاع وزيادة المنافسة بدأت الأسعار في الانخفاض التدريجي، حيث كان متوسط السعر في عام ١٩٩٣ م مساوياً لثلثي متوسط السعر في عام ١٩٧٦ م، مع ملاحظة أن السعر زاد بعض الشيء على المسافات التي تقل عن ١٠٠٠ ميل وانخفض عن المسافة التي تزيد عن ألف ميل. والاستنتاج أن تحرير القطاع أدى إلى زيادة الإنتاجية بين ١.٣٪ إلى ١.٦٪ سنوياً. بعض هذه الزيادة في الإنتاجية كان نتيجة لزيادة معامل التحميل، بهذا فإن الزيادة في الإنتاجية يمكن أن تكون ١.٢٪ فقط بين عام ١٩٧٦ م وعام ١٩٨٣ م، حيث بلغت نسبة الزيادة التراكمية في الإنتاجية خلال هذه الفترة ٨.٧٪. الاستنتاج النهائي هو أن تحرير القطاع أدى إلى انخفاض متوسط أسعار تذاكر السفر بنسبة ٥٨٪. وينطبق المنطق نفسه على المسارات الدولية. فقد سجلت أسعار التذاكر على هذه المسارات انخفاضاً بالمقارنة بمرحلة ما قبل تحرير

الأسعار. والإشارة هنا إلى أنه كان في الإمكان أن يكون هناك نوع من الانخفاض في الأسعار، حتى في ظل تحديداتها بموجب القوانين، لو أن الأنظمة التي تحدد الأسعار أخذت في الاعتبار وبشكل جيد التكاليف وكذلك الطلب بالمقارنة بالعرض في خدمات الطيران.

ومن ناحية نوعية الخدمة، فهناك عدة معايير يمكن أن تستخدم كمؤشر للدلالة على هذه النوعية، منها نوعية الوجبات الغذائية، ولياقة الجهاز المضيف، وكيفية الاهتمام بالحقائب، وطول أو قصر صفوف الركاب، والوقت الذي يقضيه المسافر حتى ينتهي من إتمام إجراءات السفر وتكرار الرحلات بين المدن المختلفة فيما لو كانت الرحلات مباشرة بين المسافات المختلفة أو فيما لو كان يجب على المسافر أن يقوم بتغيير الرحلة حتى يصل إلى الجهة المرغوبة. بعض هذه المؤشرات صعبة القياس والبعض الآخر ممكن القياس. فقبل تحرير القطاع كان نظام الطيران المدني يوضح المسارات التي يمكن لكل شركة أن تطير عليها. وبعد تحرير القطاع اشترط نظام الطيران المدني أن تحدد كل شركة مطاراً رئيسياً ليكون محوراً (Hub) لرحلاتها ومن ثم يمكن أن تنطلق منه إلى أي مطار عبر عدة مسارات حتى تنتهي رحلتها في مطار معين تعود منه بعد ذلك ربما عبر نفس المسار، حتى ولو تطلب الأمر أن تقضي الليل في ذلك المطار (Spoke). وقد أعطى هذا التنظيم تكراراً أكثر للرحلات التي يمكن أن يحصل عليها المسافرون بين المطار المحور ونقطة النهاية، وفي أي اتجاه بين هاتين النقطتين. والنقطة السلبية هنا هو أنه على المسافر أن يغير الرحلة في أي مرحلة من الرحلة قبل الوصول إلى النقطة النهائية. غير أن ذلك كان يحدث أيضاً في ظل النظام القديم، أي قبل تحرير القطاع، وبنفس المقدار من حيث عدد تغيير الرحلات. ومع هذا لم يكن على المسافر أن يغير الشركة حتى ولو كان عليه أن يغير الرحلة مما يعني استمرار انتقال أمتعته على

كامل المسار حتى نهاية الرحلة. ومن السلبيات أيضاً أن تحرير القطاع وزيادة المنافسة أديا إلى زيادة مدة انتظار الرحلة في المطارات إلى مدة تصل إلى خمس دقائق في المتوسط وزيادة الوقت الذي تستغرقه الرحلة بين أي نقطتين. غير أن الزيادة في المدة التي تستغرقها الرحلة قد يكون ناجما عن محاولة الادخار في الوقود عن طريق تخفيض السرعة. وقد تكون الزيادة في الوقت ناجمة، في بعض الأحيان، عن أسباب خارجة عن الإرادة مثل اضطرابات العمال. وكلا العاملين لا يمكن إرجاعهما بالضرورة إلى تحرير القطاع كسبب رئيسي في زيادة الوقت اللازم لإنهاء الرحلة. ومن السلبيات كذلك أن زيادة عدد الركاب أدت إلى زيادة عدم المقدرة في الحصول على المقعد المناسب وعلى الرحلة والوقت المناسب في بعض الأحيان. غير أن هذه الزيادة في الركاب، على الأقل بالنسبة للمسافات التي تزيد عن ١٠٠٠ ميل، ساعدت على تخفيض تكلفة المسافر ومن ثم تخفيض سعر التذكرة. ومن السلبيات أيضا اشتراط الحجز المقدم وفرض رسوم على إلغاء هذا الحجز وربما اشتراط مدة معينة للبقاء في نقطة نهاية الرحلة قبل التمكن من العودة. وهذه كلها عوامل ربما تضاف إلى المضايقات للمسافر التي قد تجعله يضحى في بعض الأحيان بالسعر الأقل في سبيل عدم التعرض لهذه السلبيات.

وفي جانب الأرباح، لم تحقق الشركات بالرغم من زيادة الركاب، ومع الأخذ في الاعتبار انخفاض الأسعار، أي زيادة في الأرباح. وفي الواقع، فإن بعض الشركات قد مرت بفترات صعبة خلال الفترة ١٩٩٠ - ١٩٩٣ م أدت إلى بيع أصول بعضها مثل شركة بان أمريكان (Pan American) وإيسترن (Eastern) ومد واي (Midway). وكان على شركات الطيران، وذلك بالنسبة للرحلات المجدولة من سنة ١٩٧٠ إلى سنة ١٩٩٣ م، أن تحقق نسبة ١٢٪ كأرباح قبل الضريبة كعوائد صافية

لملاك الأسهم بعد دفع أقساط الديون. بمعنى أن تحقق ٥٪ عائد تشغيل حتى تحقق التعادل (Breakeven)، ولكي تظل تعمل بدون خسارة، وهو أمر لم يتحقق. ويرجع الكثير من أسباب خسارة الشركات إلى الركود الاقتصادي الذي ساد في بداية التسعينيات وعدم قدرة الشركات على التنبؤ بذلك الركود مما نتج منه بعض السلبيات على أعمالهم. أيضا فإن هذه الشركات لم تتمكن من أخذ الترتيبات اللازمة لمواجهة بعض العوامل الأخرى مثل حرب الخليج التي أدت إلى ارتفاع أسعار الوقود حتى ولو لفترة وجيزة من الزمن، واشتداد المنافسة وجنوح كل من الأسعار والإيرادات إلى الانخفاض. وقد كان من المهم، حتى تحافظ على مستوى معين من الأرباح، أن تعمل شركات الطيران على تخفيض تكاليفها من خلال المزيد من زيادة إنتاجية العمالة. كذلك كان على هذه الشركات أن تعمل على زيادة معدلات نموها في المسارات الدولية.

أخيراً، فإن توقع انخفاض مستوى السلامة، نتيجة لانخفاض الأرباح ومن ثم انخفاض الإنفاق على الصيانة وكذلك نتيجة دخول أعداد كبيرة من الشركات الصغيرة إلى صناعة النقل، لم يتحقق. فلم تشر الأرقام إلى انخفاض نسبة السلامة بالمقارنة إلى عدد الرحلات بعد تحرير القطاع بالمقارنة مع النسبة قبل تحريره. على أننا يجب أن نسجل هنا أن قوانين السلامة ازدادت قوة ودقة خلال الزمن ولم تتعرض لأي نوع من أنواع الضعف.

(٤،١،٢) تجربة خصخصة شركة الخطوط البريطانية

انتقلت شركة الخطوط البريطانية إلى القطاع الخاص في عام ١٩٨٧ م عن طريق البيع حيث بيع كل سهم من أسهم الشركة بمقدار ١٢٥ بنساً. وقد حققت

الشركة ٩٠٠ مليون جنيه كعائدات لإجمالي المبيعات. وفي نظر الكثيرين كانت قيمة السهم الواحد منخفضة. لذا فقد كان الطلب عالياً من قبل جميع القطاعات، والأفراد والمؤسسات وكذلك المستثمرين الأجانب.

وقبل الخصخصة، على وجه الخصوص في بداية الثمانينيات، كان معروفاً عن شركة الخطوط البريطانية أنها كانت توظف عمالة أكثر مما ينبغي كما كانت لديها طاقة تحميل فائضة. وقد بدأت الشركة تحقيق الأرباح قبل خصخصتها، حيث بدأت أعمالها تزدهر بعد إعلان الرغبة في انتقالها للقطاع الخاص. وبعد الخصخصة حققت الشركة زيادة عالية في إنتاجيتها حيث بدأت هذه الزيادة في الإنتاجية منذ عام ١٩٨٣م وامتدت لمدة طويلة من الزمن، وإن كانت قد تعرضت لهزة في عام ١٩٨٧م. كما شهدت الأسعار ارتفاعاً ملموساً لكامل المدة التي امتدت من عام ١٩٨٠م إلى عام ١٩٩٠م، ماعداً عام ١٩٨٥م. وكان هناك نمو في تكوين رأس المال الثابت خلال الفترة ١٩٨٤-١٩٩٠م. فبعد إن كان هناك انخفاض ملموس في نمو تكوين رأس المال الثابت، مقاساً بالقيمة الحقيقية، وذلك في الفترة التي امتدت من عام ١٩٨٠م إلى عام ١٩٨٣م، عاد ذلك المؤشر للنمو خلال كامل الفترة حتى العام ١٩٩٠م. وقد تخلل هذه الفترة قفزات كبيرة في العامين ١٩٨٧ و ١٩٨٨ حيث عاد معدل الزيادة للتراجع منذ عام ١٩٩٠م.

ويرجع المراقبون الزيادة في الإنتاجية وتكوين رأس المال الثابت إلى بعض الأسباب كإنخفاض التكاليف الناجمة عن تخفيض العمالة بصورة كبيرة وكذلك نتيجة لشرائها شركة كالدونيا البريطانية للطيران وذلك في عام ١٩٨٨م (Galal el Others, 1996). وقد كانت النتيجة المباشرة لهذا الشراء هو تحسين إنتاجية التشغيل وإعطاء شركة الطيران البريطانية قوة أكبر في السوق، وخصوصاً في مواجهة الشركات

الأمريكية الكبرى التي تشكل منافسة حقيقية لشركة الطيران البريطانية عبر المحيط. ويمكن إضافة سبب آخر هو أثر إعلان الرغبة في خصخصة الشركة في عام ١٩٧٩م (Announcement Effect). فقد كان لهذا الأثر نتيجة إيجابية واضحة حيث جاءت معظم الإيجابيات التي أشرنا إليها بعد إعلان الشركة رغبتها في الخصخصة.

وقد كانت هناك بعض المعارضة للاندماج بين شركة الخطوط البريطانية وشركة كلابدونيا على اعتبار أن أحد الأهداف الرئيسية للخصخصة هو فتح القطاع وزيادة المنافسة، ومثل هذا الاندماج يزيد من التركيز. وقد أشرنا إلى أن الرأي المناصر للاندماج كان يرى أن هذا الاندماج سوف يؤدي إلى تحسين الإنتاجية في التشغيل ويعطي الشركة قوة أكبر في مواجهة المنافسة الخارجية. وقد كان هناك من ينادي بضرورة تقسيم شركة الخطوط البريطانية قبل خصخصتها على أساس أن حجمها كبير ومن ثم، لا يساعد على المنافسة في القطاع. غير أن القائمين على الشركة رفضوا مبدأ التقسيم على أساس أن الشركة تقوم الآن بتخفيض العمالة وزيادة الإنتاجية وإعادة هيكلة الشركة بصورة عامة وأن تخفيض حجم الشركة لا يساعد على إعادة الهيكلة في هذه المرحلة.

ويرتبط بتحديد المنافسة وقوتها في مجال الطيران المدني تحديد المسارات ومطارات الهبوط. فكلما تمتعت شركة دون أخرى بمسارات أكثر أهمية من ناحية الركاب لكونها تتمركز في المدن الرئيسية، اكتسبت هذه الشركة قوة تنافسية أكثر من غيرها من الشركات. وقد كانت شركة الطيران البريطانية تحتكر في الواقع معظم المسارات والمطارات نظراً لكبر حجمها ولمكانتها ضمن قطاع الطيران المدني البريطاني، في الوقت الذي لم تكن فيه الحكومة البريطانية راغبة في تغيير تراخيص الهبوط والمسارات في تلك الفترة. كذلك كانت شركة الطيران البريطانية الوحيدة التي تملك

الحق في الهبوط في مطار هيثرو الدولي. من الناحية الأخرى كانت هي الشركة الوحيدة بين شركات الطيران التي تحصل على أسعار تشجيعية لتراخيص المسارات ولحق الهبوط. وقد حقق هذا كله ميزة تنافسية قوية بالمقارنة مع بقية الشركات العاملة في بريطانيا.

(٤,١,٣) خصخصة قطاع الطيران في المكسيك

يعتبر سوق النقل الجوي في المكسيك من الأسواق المتوسطة الحجم من حيث عدد المسافرين وعدد الرحلات المجدولة. فقد بلغ عدد المسافرين في عام ١٩٨٧ م، وهو العام الذي سبق عملية الخصخصة بسنة واحدة، ١٣,٥ مليون مسافر، كما بلغ عدد الرحلات المجدولة ١٨٩,٠٠٠ رحلة. ويعتبر مطار العاصمة المكسيكية (مدينة مكسيكو) المطار الأكبر من حيث الازدحام، حيث بلغت كثافة الرحلات المغادرة والقادمة إلى هذا المطار ستة أضعاف المطار الثاني من حيث الأهمية والحجم في ذلك البلد. وتوجد في المكسيك العديد من شركات الطيران. غير أن الشركتين الرئيسيتين هما الخطوط الجوية المكسيكية (Aeromexicana) والمكسيكية للطيران (Mexicana de Aviacion) اللتان يستحوذان على ٨٠٪ من إجمالي الركاب و ٩٠٪ من حيث المسافات المقطوعة. وكان دائماً في الإمكان دخول شركات جديدة للمنافسة، فلم تكن هناك أبدا قيود على حرية الدخول. وقد وضعت عملية الدخول للسوق وكذلك تحديد المسارات وتقسيمها بين شركات الطيران تحت إشراف هيئة الاتصالات والنقل المكسيكية التي كانت قوانينها في هذا الخصوص صارمة ولكن منطقية في الوقت نفسه. وسنستعرض فيما يلي خصخصة الشركتين المشار إليهما حيث أنهما يمثلان تجربة جيدة يتضح من خلالها التناقض الذي يمكن أن يتحقق من جراء عملية الخصخصة. ففي الحالة الأولى انتقلت

شركة الخطوط الجوية المكسيكية من تحقيق الخسائر في الفترة التي سبقت خصخصتها إلى تحقيق الأرباح في الفترة اللاحقة لعملية الخصخصة. وفي الحالة الثانية انتقلت المكسيك للطيران من مرحلة عدم تحقيق خسارة إلى مرحلة تحقيق الخسارة.

(٤,١,٣,١) خصخصة شركة الخطوط المكسيكية (Aeromexicana)

تمثل خصخصة شركة الخطوط المكسيكية حالة نادرة، حيث أنها تبرز تجربة خاصة يجب النظر إليها بإمعان. فقد حققت هذه الشركة خسائر متتالية امتدت لمدة ثلاثة عقود قبل أن يتم خصخصتها في عام ١٩٨٨ م. ومع هذا فقد حققت الشركة نجاحاً ملموساً بعد الخصخصة انتقلت فيه إلى مرحلة تحقيق الأرباح. وربما يكون للطريقة التي اتبعت في عملية الخصخصة أثر في هذا النجاح. فقد قامت الحكومة بإعلان إفلاس الشركة وقدرت سهم الشركة بسعر متدن. وقد ساعد هذا الإجراء في حل بعض المشاكل التي كان من أهمها تجنب تلك التي كان من الممكن أن يقوم بها قطاع العمل في الشركة والذي كان له تاريخ في الاضرابات وفرض الإرادة على إدارة الشركة. وقد بيعت الشركة بمبلغ ٦٥٦ مليون دولار مكسيكي، أي ما يعادل ٢٨٥ مليون دولار أمريكي. ويمكن تلخيص ما جاءت به عملية الخصخصة فيما يلي:

١- إعادة هيكلة الشركة بالشكل الذي حقق العديد من المزايا المالية. فقد تلاشت خسائر الشركة في السنتين التاليتين للخصخصة بعد تحقيق خسائر استمرت ثلاثة عقود. وقد كان من أهم أسباب تحقيق هذه النتائج الإيجابية:

أ) تخفيض الشركة لتكاليفها الثابتة بشكل جذري حيث قامت ببيع كامل أسطولها الجوي ما عدا طائرتين فقط من طراز (DC9). في المقابل اعتمدت الشركة سياسة الاستئجار بدلاً من التملك، فقد قامت باستئجار ٢٠ طائرة لتعزيز أسطولها.

ب) انخفضت تكلفة العمل بشكل ملموس. وقد ازدادت إنتاجية العمل إلى الضعف كنتيجة مباشرة لتخفيض عدد الموظفين. وقد مكن إعلان إفلاس الشركة القائمين على عملية التصفية من تسريح جميع العمال. وتم الاستعانة بأعداد قليلة من هؤلاء بعد إعادة هيكلة الشركة من قبل المستثمرين الجدد.

ج) قدر مقدار الزيادة في الإنتاجية بـ ٢٠٪ من إجمالي الإنتاجية. وقد جاءت هذه الزيادة نتيجة للعوامل التي ذكرت.

د) هبط الإنتاج بشدة عند الخصخصة، وهو أمر طبيعي نجم عن توقف نشاط الشركة بعد إعلان الإفلاس. وقد عاد الإنتاج إلى الزيادة التدريجية بعد استكمال عملية الخصخصة حتى وصل في عام ١٩٩١ م إلى المستوى الذي كانت عليه قبل الخصخصة.

٢- قيام المستثمرين الجدد بالعديد من الإجراءات التي أدت إلى زيادة الاستثمار في الشركة والتخلص من جميع المديونيات. فقد قام المستثمرون باستخدام بعض الأصول غير الثابتة مع بعض الأصول الثابتة بالإضافة إلى ١٨٨ بليون بيسو مكسيكي في تسديد جميع ديون الشركة. وخلال هذه العملية تمكن القائمون على الشركة الجديدة من تحميل الدائنين جزءاً من خسائر الشركة بلغ ١٦٥ بليون بيسو مكسيكي (ما يعادل ٧٠ مليون دولار أمريكي). وقد قدم المستثمرون مبلغ ٧٢ بليون بيسو مكسيكي في عام ١٩٨٨ م ومبلغ ٩٥ بليوناً في عام ١٩٨٩ م من أجل توفير السيولة لتشغيل الشركة. وفي عام ١٩٩١ م قام المستثمرون ببيع ٢٣٥ من أسهم الشركة بمبلغ ١٩١ بليون بيسو مكسيكي وبهذا تم التعويض عن جميع الاستثمارات التي قدمها المستثمرون الجدد في الأعوام ١٩٨٨ و ١٩٨٩ م. من الناحية الأخرى، قامت الشركة ببيع ٣٣,٥٪ من أسهم الشركة لمستثمرين أجانب بمبلغ ١٦٩ بليون دولار أمريكي.

بقي أن ننوه بأن سعر تذكرة السفر في المكسيك ، لمسافة متشابهة ، تساوي ثلث سعر التذكرة في الولايات المتحدة. كما يجب الإشارة إلى أن الموازنة الحكومية المكسيكية حققت توفيراً يساوي ٣٦٪ من إجمالي مبيعات الشركة لعام ١٩٨٩م عن طريق انخفاض الإعانات التي كانت تقدمها الحكومة للشركة لتغطية العجز المستمر في ميزانية الشركة قبل القيام بعملية الخصخصة.

(٤,١,٣,٢) شركة الطيران المكسيكية (Mexican De Aviacion)

شركة الطيران المكسيكية هي الشركة الأخرى التي قامت الحكومة المكسيكية بخصخصتها في الوقت نفسه الذي تمت فيه عملية خصخصة الشركة المنافسة (شركة الخطوط المكسيكية). وتعتبر شركة الطيران المكسيكية أكبر من شركة الخطوط المكسيكية من حيث عدد العاملين فيها والمسافات التي تقطعها طائرات الشركة وعدد رحلاتها. كما أن لهذه الشركة حصة أكبر في السوق الدولية ؛ إذ إن نسبة حصتها في السوق الداخلية بالنسبة إلى إجمالي خدمات النقل تقل عن ٥٠٪. وقد حققت الشركة نجاحاً ملموساً ، بالمقارنة مع شركة الخطوط المكسيكية ، وذلك من حيث الأرباح وكذلك الإدارة وذلك قبل خصخصتها في عام ١٩٨٩م. وقد تسبب هذا النجاح في تدافع المستثمرين على شراء أسهم الشركة عند عرضها للبيع من قبل المستثمرين الأجانب مثل بنك تشس منهاتن (Chase Manhattan Bank) وبعض المستثمرين الإنجليز مثل السير جولدسميث (Sir Goldsmith) مع هذا ، فإن الشركة عكست كل التوقعات حول أدائها ، حيث بدأت في تحقيق الخسائر فور انتهاء عملية الخصخصة. وقد استمرت عملية الخصخصة لمدة ثلاث سنوات حيث فشلت محاولتين سابقتين لخصخصة الشركة في الأعوام ١٩٨٧ و ١٩٨٨م. وكان السبب الرئيسي في عدم إتمام عملية الخصخصة في

هذين العامين رغبة المتقدمين لشراء الشركة في أن تقوم الحكومة المكسيكية، المالكة لهذه الشركة، بالتخلص من العمالة الزائدة في الشركة قبل خصخصتها وذلك بحوالي ٣٠٠٠ موظف، وكذلك رغبة هؤلاء المستثمرين في أن تقوم الحكومة المكسيكية لتسوية مديونية الشركة قبل خصخصتها. وقد رفضت الحكومة المكسيكية تلبية هذين الشرطين. وفي عام ١٩٨٩م وضعت الحكومة المكسيكية أسهماً جديدة للقطاع الخاص في شكل استثمارات جديدة للشركة. وقد سمحت الحكومة للمستثمرين الأجانب بامتلاك ٤٩٪ من هذه الأسهم. قامت مجموعة فالكون (Falcon group) المكونة من عدد المستثمرين الأجانب، أفراداً وشركات ومؤسسات مالية، بشراء ما يعادل ٢٠٪ من إجمالي أسهم الشركة بمقدار ١٤٠ مليون دولار أمريكي مما جعل إجمالي قيمة الشركة ٧٠٠ مليون دولار أمريكي. وقد أصابت الشركة انتكاسة في أعمالها أدت إلى تحولها إلى شركة خاسرة مباشرة بعد عملية إتمام الخصخصة. وكانت الأسباب الرئيسية لهذه الانتكاسة إدارية ويمكن تلخيصها فيما يلي (Galal el Others, 1996):

١- شرائها، في عام ١٩٩٠م ٢٠ طائرة جديدة من طراز إيرباص (٣٢٠أ) وقد امتدت مدة الاستلام من عام ١٩٩١م حتى عام ١٩٩٧م مع خيار شراء ١٤ طائرة جديدة أخرى من نفس الطراز وقد بلغت القيمة الإجمالية لهذه الصفقة ١,٦ بليون دولار أمريكي. كما قامت الشركة باستئجار أربع طائرات من طراز بوينغ ٧٢٧ مما رفع أسطول الشركة إلى ٥٢ طائرة. في الوقت نفسه قامت الشركة بالعديد من النفقات المتتالية حيث عمدت إلى إنفاق ما بين ١٥ إلى ٢٠ مليون دولار أمريكي لشراء حاسبات آلية لبعض فروعها. أيضاً فقد قامت بإنفاق بعض الاستثمارات لتحديث وتجديد المطارات. ومن الطبيعي أيضاً أن تكون هناك بعض النفقات لتدريب الطيارين نتيجة للتوسع في الأسطول وكذلك تدريب بعض القوى العاملة الأخرى. كما قامت

الشركة باستثمار ٣٢ مليون دولار أمريكي من أجل إعادة طلاء معظم الطائرات ، وقد جاء الطلاء ثقيلاً بعض الشيء مما كلف استهلاكاً أكبر للوقود وكلف أيضاً مدير الشركة مركزه الوظيفي حيث اضطر للاستقالة نتيجة للانتقادات الشديدة التي وجهت إليه بسبب هذا الاستثمار.

٢- قيام الشركة بالتركيز على قطاع السياحة بدلاً من قطاع الأعمال الذي ترك ليكون الهدف الرئيسي للشركة المنافسة وهي شركة الخطوط الجوية المكسيكية. وحيث إن قطاع السياحة قد تأثر بشدة في أعقاب حرب الخليج الثانية وارتفاع أسعار الوقود وارتفاع أسعار تذاكر السفر فإن هذا التأثير انعكس على الطلب على مبيعات الشركة. فمن المعروف أن الطلب على السياحة عالي المرونة. لذا، فإن ارتفاعاً بسيطاً في قيمة التذاكر وتكاليف السفر يؤدي إلى انخفاض الطلب على السياحة. ومن ثم، تأثرت إيرادات الشركة بشكل كبير نتيجة لتلك الحرب. ولم ينعكس تأثير الحرب على الشركة المنافسة الأخرى، وهي شركة الخطوط الجوية المكسيكية، على الرغم من ارتفاع أسعار الوقود وذلك نتيجة لتركيز هذه الشركة على قطاع الأعمال حيث يتميز طلب هذا القطاع بانخفاض درجة المرونة.

٣- رغبة الشركة في الحصول على مكاسب إضافية عن طريق الاتصال المباشر بقطاع السياحة ومن ثم التخلي عن خدمات مكاتب السفر. وقد أفقد هذا الإجراء الشركة نسبة كبيرة من المسافرين نتيجة لعدم مقدرة الشركة على الحصول على العدد نفسه من الحجوزات عن طريق هذه السياسة.

٤- قيام الشركة من عام ١٩٩١م بتسيير رحلات مباشرة إلى بعض المدن الأمريكية الكبرى مثل بلتيمور في ولاية ميرلاند بالقرب من العاصمة الأمريكية واشنطن، وكذلك بعض المدن الأمريكية الأخرى مثل تامبا وأورلاندو في ولاية

فلوريدا، وكذلك مدينة سياتل في ولاية واشنطن في أقصى الشمال الغربي من الولايات المتحدة الأمريكية. وقد حققت الشركة خسائر على هذه المسارات نتيجة لعدم مقدرتها على منافسة الشركات الأمريكية مما اضطر الشركة في النهاية إلى الانسحاب من خدمة هذه المسارات.

٥- عدم مقدرة الشركة على التخلص من البطالة المقنعة. وقد أشرنا إلى حاجة الشركة إلى التخلص من أعداد كبيرة من الموظفين الفائضين يصل إلى ٣٠٠٠ موظف. وبطبيعة الحال، فقد شكلت تلك الزيادة في أعداد الموظفين عبئاً إضافياً على أداء الشركة.

(٤,٢) خصخصة المطارات

تخضع الحكومات المطارات، في العادة، للعديد من الأنظمة التي سنأتي على ذكرها لاحقاً في هذا الجزء من الكتاب. وقد تقوم الحكومة بنقل ملكية المطارات إلى مستثمرين مختلفين بحيث تقوم كل مجموعة بشراء مطار معين. وقد يشتري مجموعة من المستثمرين كل المطارات الموجودة ضمن منطقة جغرافية معينة. وتعدد الملكيات هو الذي يدعم مفهوم المنافسة مع أن هذا التعدد له، أيضاً، سلبياته التي سنأتي على ذكرها. ويتكون المطار عادة من عدة أجزاء تشمل: المدرجات وصالات الركاب ومواقف السيارات والمعارض التجارية التي تقوم ببيع السلع والخدمات وكذلك المطاعم.

وتعتمد الطاقة الاستيعابية للمطارات على عاملين: حجم الصالات ومقدرتها على استيعاب أكبر عدد من المسافرين وطاقة المدرجات على استيعاب أكبر عدد من الطائرات القادمة والمغادرة بشكل لا يقلل من درجة الأمان. ومن الممكن

تشجيع المنافسة بين المطارات عن طريق الاستثمار في أكبر عدد ممكن من المطارات التي تخدم نفس المنطقة الجغرافية إذا أثبتت الجدوى الاقتصادية إمكانية إنشاء ذلك العدد. من ناحية الدخل هناك نسبة جيدة قد تصل إلى نصف الإيرادات يمكن أن يحصل عليها المستثمر مما يطلق عليه نشاطات الطيران التي تشمل رسوم الهبوط ورسوم الوقوف في المطار وكذلك الرسوم التي تفرض على كل مسافر جراء استخدام المطار. ومن الطبيعي أن يقابل هذه الإيرادات نفقات على تقديم هذه الخدمات، فهناك حاجة لبعض النفقات من أجل إبقاء المدرجات، في حالة جيدة وربما الاستثمار في توسيع الطاقة الاستيعابية لهذه المدرجات. كما أن هناك حاجة إلى تطوير مرافق المطار بما في ذلك أبراج المراقبة وبقية تجهيزات الأمن والسلامة. وتولد مصادر الدخل الأخرى نسبة الخمسين في المائة المتبقية وتتكون هذه المصادر من كافة النشاطات التجارية التي تشمل مبيعات المعارض وكذلك المطاعم والبنوك وشركات التأمين أو عوائد إيجارات هذه المعارض، في حالة تأجيرها، وكذلك إيرادات مواقف سيارات المسافرين وخدمات التغذية التي تقدم على الرحلات. وقد يكون هناك فندق في المطار يدر عوائد للشركة المالكة للمطار عن طريق التشغيل المباشر أو عن طريق التأجير لمستثمر مستقل.

ومن حيث المبدأ ليس هناك ما يمنع من فصل ملكية المدرجات عن ملكية الصالات، أي فصل الأنشطة التجارية عن نشاط الطيران. ولكن قد نجد أن مثل هذا الفصل غير مربح من الناحية الاقتصادية. فمن الواضح أنه وعلى الرغم من أن إيرادات كلا النشاطين، أي نشاط الطيران والنشاط التجاري، تكاد تكون متساوية إلا أن نفقات نشاط الطيران أكبر، مما يعني وجود مقدار من الإعانة من النشاط التجاري إلى نشاط الطيران. وربما يعطي هذا مؤشراً إلى عدم تحييد الفصل بين النشاطين من حيث الملكية حيث يكون مطلوباً في حالة الفصل أن تغطي إيرادات كل نشاط نفقات ذلك النشاط.

وتستند أهم الآراء التي تجبذ عدم نقل ملكية المطارات إلى ملاك مختلفين إلى عدة أسس أهمها أن المنافسة بين عدة مطارات محدودة بطبيعتها ؛ لأن هناك دائماً مطاراً محورياً مع وجود عدد آخر من المطارات تسير رحلاتها وفق جدول معين مع ارتباط كل أو معظم هذه المطارات بالمطار الرئيسي الذي يعمل لربط الرحلات مع بعضها. من الناحية الأخرى ، نجد أن بقاء المطارات في ملكية موحدة يؤدي إلى تخفيض التكاليف التشغيلية للمطارات مجتمعة. وفي الجانب المقابل هناك من يرى أن المنافسة قد لا تتحقق في الحالة التي تكون فيها طاقة جميع المطارات مشغلة تشغيلاً كاملاً (Starkie and Thompson 1985). ويحدث هذا على وجه الخصوص في مواسم الذروة. أما في الحالات التي تكون فيها طاقة أي مطار غير مشغلة بشكل كامل ، فإن هناك إمكانية للمنافسة بين المطارات نظراً لرغبة كل مطار في استغلال طاقته الفائضة إلى أبعد حد. كذلك ، فإن الخوف من استحواذ مطار على مطار آخر عن طريق الشراء ، ما لم تكن هناك سياسة حكومية تمنع مثل هذا الاستحواذ ، فإن هذا يؤدي إلى محاولة كل مطار زيادة أدائه إلى أقصى درجة ممكنة. أخيراً ، فإن المنافسة موجودة لأن المطار الذي يحصل على إيراد أفضل تكون فرصته أكبر في الحصول على قروض أكبر وبهذا يستطيع تحسين مرافقه مما يعطيه أفضلية من حيث رغبة الجمهور في استخدامها دون غيرها.

وفي كل الأحوال ، هناك نوعان من الأنظمة والقوانين التي يمكن أن تصدرها الدولة وتشرف على تنفيذها. أحد هذين النوعين من الأنظمة والقوانين يتعلق بمقاييس وضوابط الأمن والسلامة وكذلك البيئة التي يأتي من ضمنها مستوى الضوضاء التي تصدر عن الطائرات. كذلك يأتي ضمن هذا النوع تقسيم المسارات بين شركات الطيران وربما تقسيم المدرجات بينها من أجل تخفيض الضغط مما يعتبر من ضوابط الأمن والسلامة أيضاً.

والنوع الآخر من الأنظمة والقوانين هي تلك التي تتعلق بالنواحي الاقتصادية، وعلى وجه الخصوص الأسعار والرسوم التي تفرض على جميع نواحي أنشطة الطيران والأنشطة التجارية. وتشمل نشاطات الطيران، في هذا الصدد، أسعار تذاكر السفر وأسعار الهبوط والإقلاع واستخدام المدرجات وأيضاً وقوف الطائرات مدة طويلة في المطار. فمن حيث تسعير تذاكر السفر هناك أسعار التذاكر الدولية التي تتحكم فيه إياتا (IATA) وكذلك أسعار التذاكر الداخلية. وللشركات الوطنية الحرية في إعطاء بعض الحسومات وفق ضوابط وحوافز معينة من أجل تحفيز السفر على رحلاتها. ويكون للشركات غير الوطنية الحق في النقل من المطارات الدولية في الدولة المعنية إلى خارج الدولة. لذا، فإن المنافسة على المسارات الدولية موجودة وتتمتع بمقدار من الفعالية. وإن لم يكن كبيراً، أما فيما يتعلق بالرحلات الداخلية فإن المنافسة تعتمد إلى درجة كبيرة على عدد الشركات الوطنية وعلى تقسيم المسارات بين الشركات. فوجود ناقل واحد يعني انعدام المنافسة تماماً. ووجود عدد من الناقلين يعني احتدام المنافسة وذلك في الحالة التي تكون فيها السماء مفتوحة للجميع. وفي حالة قيام الدولة بتحديد المسارات فإن المنافسة تصبح أقل حدة.

وفيما يتعلق بتحديد أسعار نشاطات الطيران التي تشمل، كما ذكرنا آنفاً، رسوم الهبوط والإقلاع وخدمات مييت الطائرات أو الوقوف مدة طويلة في المطار وكذلك الرسوم المفروضة على كل مسافر نظير استخدامه للمطار، فيمكن النظر إليها من عدة زوايا. ففيما يتعلق بالرسوم التي تفرض على كل مسافر، والتي تضاف في معظم الأحوال إلى سعر التذكرة، فإن للدولة الحق في تحديد هذه الرسوم. وقد تفرض الدولة هذه الرسوم على أساس متوسط الإيرادات بالعلاقة إلى عدد المسافرين بعد دراسة سلسلة زمنية لأعداد المسافرين وبالشكل الذي يحقق عائداً معيناً مساوياً لمتوسط

العائد في الاستثمارات المشابهة. ولأن عملية استخدام المطار من قبل المسافرين ليست منفصلة عن بقية النشاطات التجارية وعن نشاطات الطيران فإن تحديد هذا العائد يصبح صعباً. وقد وضع فكرز وارو (Vickers and Yarrow, 1995) كيفية استخدام النموذج البريطاني المعروف (RPI-X) لتحديد المقدار الذي يمكن أن تفرضه الحكومة على شركات الطيران لتحديد السعر الذي يفرض على المسافر نظير استخدام المطار. وقد أطلق على هذا السعر اسم متوسط الإيراد بالنسبة للمسافر ويعتمد في الأساس على متوسط الإيراد من المسافر. وقد يكون الأساس في هذا السعر هو متوسط ما فرض على المسافر في عدد معين من السنين، ومن ثم السماح لهذا المتوسط بأن يزيد حسب النموذج المعروف التالي:

$$M_t = (1 + \frac{RPI - 1}{100}) Y_{t-1} - K_t$$

حيث:

M_t = السعر الذي يفرض على المسافر نتيجة لاستخدام المطار في السنة الحالية (t).

Retail Price Index (RPI) = قوائم أسعار التجزئة.

Y_{t-1} = متوسط ما يدفعه المسافر في السنة السابقة.

K_t = معامل تعديل، قد يكون موجب القيمة أو سالب القيمة، ليأخذ في الحسبان الأمور غير المرئية التي تؤثر في مقدار الرسوم التي تحققت فعلاً والرسوم المفروضة على المسافرين قبل عامين.

أما فيما يتعلق برسوم الهبوط واستخدام المدرجات فقد وضع مورسون وونستون (Morrison and Winston, 1995) ضوابط رئيسية لتحديد هذه الرسوم، وشملت ما يلي:

أ) السعر المناسب هو السعر الكفء الذي يجب أن يفرض على الهبوط والمغادرة، والذي يأخذ في الحسبان التأخير الذي يفرضه هذا الهبوط على هبوط الطائرات الأخرى. ويحدث هذا في أوقات الذروة وفي المطارات ذات الازدحام الشديد فقط. وفي الحالات التي لا يؤدي فيها هبوط طائرة إلى تأخير هبوط طائرة أخرى فليس هناك تكاليف إضافية. وقد يؤدي هذا الإجراء (أي رفع السعر سيأخذ في الحسبان التأخير في الهبوط والإقلاع) إلى عدول بعض الشركات عن استخدام المطارات المزدحمة واستخدام المطارات المجاورة حينما يكون ذلك ممكناً من الناحية الفنية والاقتصادية.

ب) السعر المناسب هو الذي يجعل بعض الشركات وخصوصاً شركات الرحلات الصغيرة المكررة (Charters and Commuters) تتحول إلى مطار آخر أقل ازدحاماً وأقل رسوماً وذلك في فترات الذروة على الأقل.

وفي النهاية فإننا يمكن أن نشير إلى أن الأنشطة التجارية يمكن أن تقوم بها الشركة المالكة، ويمكن من الناحية الأخرى، ترك الغير يقوم بها عن طريق تأجير المعارض والتجهيزات وهو الأمر الغالب. ويمكن خلق المنافسة في هذه الحالة عن طريق جعل التأجير يتم عن طريق المزاد مع فتح المجال لأكثر من منشأة لبيع نفس الصنف إذا سمح الحيز وظروف الطلب بذلك.

خلاصة الفصل

تم في هذا الفصل مناقشة العديد من النقاط القانونية والاقتصادية التي تهم قطاع النقل الجوي. وقد قسمنا القطاع إلى قسمين: شركات الطيران المدني والمطارات، على اعتبار أنه لا توجد أي أسباب تدعو إلى وجوب الربط بين ملكيتهما. وقد تركز معظم نقاشنا على الأساليب والوسائل التي تدعم المنافسة، في هذا القطاع، بين

شركات الطيران من جهة والمطارات من جهة أخرى. وفي خصوص المنافسة بين شركات الطيران قمنا بدراسة تجارب قطاع الطيران الأمريكي. وقد أوضحت دراسة هذا القطاع أن تحريره من الكثير من القيود التي كانت تفرضها هيئة النقل الأمريكية أدت إلى اشتداد المنافسة نتيجة لنشوء العديد من الشركات الجديدة الصغيرة على وجه الخصوص. وكان من النتائج المباشرة ظهور العديد من وسائل التسويق الجديدة حيث أدى ذلك إلى انخفاض متوسط أسعار تذاكر السفر بشكل كبير. وقد شهدت جميع المعايير الأخرى - مثل مستوى الخدمات من حيث تكرار السفر، ومدة الانتظار في المطارات، ونوعية الخدمات التي تقدمها شركات الطيران - بعض التحسن. وقد أوضحت التجربة البريطانية أنه لم يكن هناك اتجاه لتفتيت الشركة أو زيادة المنافسة عن طريق فتح المجال لشركات أكثر لدخول القطاع. فقد سمحت السلطات لشركة الخطوط البريطانية بالإبقاء على حجمها وعدم تقسيمه وربما أيضا السماح لها بزيادة حجمها عن طريق شراء شركة كلادونيا البريطانية للطيران. من الناحية الأخرى، تمتعت هذه الشركة بالكثير من التفضيل من حيث إعطاؤها الحق في استخدام أكبر المطارات البريطانية مثل مطار هيثرو وكذلك تمتعها بحق استخدام أهم المسارات. وبهذا فإننا نستطيع أن نعزي معظم الإيجابيات التي تحققت لهذه الشركة إلى خصخصتها، أي بيعها للقطاع الخاص، مع الإبقاء على حجمها وتمتعها في الوقت نفسه بالمزايا التي كانت تتمتع بها قبل الخصخصة. وقد عكست تجربة خصخصة شركتي الطيران المكسيكية، وهما شركة الخطوط المكسيكية وشركة الطيران المكسيكية، تجربة مثيرة بعض الشيء، حيث تمخضت عملية الخصخصة عن نتيجة عكسية لإدءاء كلتا الشركتين. ففي الحالة الأولى تحولت شركة الخطوط المكسيكية من شركة خاسرة قبل الخصخصة إلى شركة تحقق أرباحاً بعد الخصخصة. وفي الحالة الثانية حصلنا على نتيجة

عكسية حيث تحولت شركة الطيران المكسيكية من شركة تحقق أرباحاً قبل الخصخصة إلى شركة تحقق خسائر بعد الخصخصة. وقد عزا الباحثون نجاح الشركة الأولى إلى الأسلوب الذي اتبع في خصخصتها، بينما عزا هؤلاء فشل الشركة الثانية بعد الخصخصة إلى الأسلوب الذي اتبع في إدارة الشركة بعد خصخصتها.

مما تقدم نستنتج أن مجرد بيع أو نقل الملكية من القطاع العام إلى القطاع الخاص لا يكفي لوحده لتحقيق النتائج المرجوة من عملية الخصخصة. فالخصخصة يجب أن تدعم بفتح القطاع للمنافسة، أي تحرير القطاع، وهو ما أشرنا إليه في الفصل الأول من هذا الكتاب. كذلك، فإن الخصخصة يجب أن تدعم بالكثير من الأنظمة والقوانين التي تنظم القطاع من النواحي القانونية والاقتصادية. وفي النهاية فإن توفر الإدارة الكفء يعتبر من المطالب الهامة لتحقيق النتائج المرجوة من عملية الخصخصة كما تدل على ذلك تجربة خصخصة شركة الطيران المكسيكية.

مراجع الفصل

- Ashworth, M.H. and P.J. Forsyth (1984) Civil Aviation Policy and the Privatization of the British Airways. IFS Series 12, London: Institute of Fiscal Studies.
- Bishop, M., and D. Thompson (1990). Peak-Load Pricing in Aviation: the Case for Charter Air Fares. London: London School of Business, Center for Business Strategy.
- Borenstien, S. (1989), "Hubs and High Fares: Dominance and Market Power in the U. S. A. Airline Industry" Rand Journal of Economics 20:344-65.
- Brander, J., and A. Zhang (1990). Market Conduct in the Airline Industry." Rand Journal of Economics, Winter: 567-83.
- Galal, Ahammed, Leory Jones, Pankaj Tandon, and Ingo Vogelsang (1996), Welfare Consequences of Selling Public Enterprises. 2d ed., Published for the World bank, Oxford University Press.
- Monopolies and Mergers Commission (1985), British Airports Authority: A Report on the Efficiency and Cost of, and the Services Provided by the British Airports Authority in its Commercial Activities, Cmnd 9644.London, HMSO.
- Morrison, Steven, and Clifford Winston (1995). The Evolution of the Airline Industry. The Brookings Institute. Washington D.C.
- Starkie, D. and D. Thompson (1985). Privatizing London Airport's. IFS Report Series 16, London: Institute for Fiscal Studies.
- Vickers, John, and George Yarrow (1995). Privatization: An Economic Analysis. Sixth Ed., MIT Press, Cambridge Mass, London England.
- Department of Transport, United Kingdom, (1984), Airline Competition Policy. Cmnd 1366,London: Her Majesty's Stationers Office.
- Civil Aviation Authority, United Kingdom, (1978), Criteria for Licensing on Short-Haul Routs. CAA Official Record Series 2, No.316. London.

خصخصة الهاتف

عند هذه المرحلة من الدراسة أصبح معروف لدينا أن الهدف الرئيسي من الخصخصة هو تحقيق الكفاءة. ومن الواضح أن أهم عنصر لتحقيق الكفاءة هو توفر المنافسة. وقطاع الهاتف لا يختلف في معظم أجزائه عن كل من قطاعات المياه أو الكهرباء أو السكة الحديد أو قطاع الطيران. فهناك بعض الأجزاء من هذه الصناعة يمكن فتحها للمنافسة، وهناك البعض الآخر ينطبق عليه مفهوم الاحتكار الطبيعي الذي يجب أن يبقى في ظل هذا النوع من الاحتكار؛ لأنه يحقق مصلحة المستهلك ومصلحة الاقتصاد. ومن الطبيعي أن يخضع الجزء الذي يبقى في ظل الاحتكار الطبيعي للأنظمة والقوانين. والمفترض أن تطبيق هذه الأنظمة يعمل، في هذه الحالة، كبديل للمنافسة. لذا، فإن النظرية الاقتصادية يجب أن تعطي الهيئة التي تقوم بوضع هذه الأنظمة والقوانين صورة عما يجب أن تكون عليه الحال من حيث تنظيم القطاع. وحيث إن هذه النشاطات تتميز بالاحتكار الطبيعي فإنها تتميز بتناقص التكاليف. إن إخضاع هذه الأجزاء للتسعير على أساس التكلفة الحدية قد يعرضها للخسارة في بعض الأحيان. من هنا نجد أنه لا بد من إيجاد نموذج آخر يعطي صورة لما يجب أن تكون عليه المنافسة. هذا النموذج يطلق عليه نظرية المنافسة الافتراضية التي تمثل نموذجاً بديلاً للمنافسة يمكن تطبيقها للحصول على السعر التوازني والكمية التوازنية. وقد قمنا بشرح هذه النظرية في فصل سابق.

(١, ٥) تسعير الاتصالات

سنناقش هنا نوعين من التسعير؛ النوع الأول: هو تسعير الشبكة المملوكة للشركة الموجودة في السوق عند استخدام الشبكة من إحدى الشركات المنافسة، والنوع الثاني: هو تسعير المنتج (المكالمة مثلا) للمستهلك النهائي.

(١, ١, ٥) الحالة الاولى: تسعيرة استخدام الشبكة

حالة الاتصالات لا تختلف هنا عن حالة شبة السكة الحديد أو الماء أو الكهرباء. فنحن هنا بصدد حالة تتميز بوجود الاحتكار الطبيعي، حيث إن التكاليف تتميز بالتناقص. كذلك، فإن التكاليف في هذه الحالة هي من التكاليف الغارقة. وكلا النوعين من التكاليف يبرران قيام شركة واحدة بتقديم الخدمة لأنها تحقق المصلحة للمستهلك والاقتصاد. وقد سبق أن قمنا بدراسة موسعة للطريقة التي يمكن على أساسها تقدير السعر الذي يفرض عند استخدام الشبكة من قبل أحد الشركات المنافسة للشركة التي تملك الشبكة وذلك عند دراستنا للسكة الحديد. ويكفي هنا القول بأن السعر المناسب في هذه الحالة هو السعر المركب الكفو الذي يتكون من جزأين: التكلفة الحدية، وتكلفة الفرصة البديلة.

(٢, ١, ٥) الحالة الثانية: التسعير للمستهلك النهائي

النوع الثاني من التسعير، الذي سيكون محل تركيزنا هنا، هو التسعير للمستهلك النهائي. هذا السعر يجب أن يستند إلى منطق المنافسة الذي تحدثنا عنه في الفصل الثاني على وجه الخصوص. إلا إذا كان تطبيق مفهوم المنافسة غير ممكن كما في حالة الاحتكار الطبيعي. وهناك تسعيرات مختلفة يمكن لشركات الاتصالات تطبيقها في

أحوال معينة وتعطي ، في الوقت نفسه ، مزايا لكل من المنتج والمستهلك. من هذه التسعيرات :

(١,٢,١,٥) سياسة التمييز السعري

هذه الحالة تستند على التركيز على سياسة التسعير بأسعار مختلفة. فهناك حالات يخفض فيها السعر عن فئة معينة بالمقارنة إلى فئة أخرى. وهناك حالات يخفض فيها السعر في القرى ويزداد في المدن ؛ وذلك اعتماداً على اختلاف مرونة الطلب السعرية في كل منهما. ومن ثم فإن هناك تعويضاً من المدن إلى القرى من أجل الوصول إلى مستوى معين من الإيرادات. وتبرز هذه الحالة أيضاً في حالة وجود عميل كبير ترغب الشركة في إعطائه حق استخدام الشبكة عن طريق العقود الخاصة. هنا نجد أنه لا بد وأن تعطي الشركة المنتجة سعراً مخفضاً للعميل الذي يطلب كمية كبيرة من الإنتاج بالمقارنة مع السعر الذي تباع به إنتاجها إلى بقية العملاء ذوي الطلب الأقل من حيث الحجم. وما يهمنا هنا هو أن نعرف مدى التزام المنشأة المنتجة بالحد الأدنى للسعر. والمطلوب هنا هو تطبيق القانون الذي ينص على أن يكون السعر أعلى أو مساوياً للتكلفة الحدية لإجمالي المبيعات. هذا السعر هو الذي يبقى على إمكانية الدخول إلى الصناعة من أجل المنافسة. في هذه الحالة فإننا يجب أن نضمن أن يكون إجمالي الإيراد الحدي من مبيعات الشركة مساوياً للتكلفة الحدية لإنتاج الشركة. وقد ينجم عن السعر المخفض فوائد اقتصادية لبقية العملاء. ففي بعض الأحيان ، يمكن البيع بسعر أقل نتيجة لإضافة مستهلكين جدد. فلو افترضنا أن تكلفة إنتاج ١٠٠٠ دقيقة من الاتصالات هي ٥٠ ريالاً ، وتكلفة إنتاج الوحدة التالية (١٠٠٠ دقيقة أيضاً) هي ٤٠ ريالاً ، وقام المنتج بإنتاج ٢٠٠٠ وحدة ، فإنه يستطيع بيع الـ ١٠٠٠ وحدة الثانية عند سعر ٤٠ ريالاً إذا أخذنا مبدأ أن السعر يساوي التكلفة الحدية. ولكن إذا أخذنا مبدأ أنه يجب أن يكون

هناك ربح يساوي على الأقل تكلفة رأس المال فإن السعر يجب أن يكون ٤٥ ريالاً؛ لأنه يساوي لمتوسط التكلفة الكلية. وعند إضافة مستهلك جديد يحصل على وحدة إضافية بسعر ٣٠ ريالاً بينما يكلف إنتاج تلك الوحدة ٢٠ ريالاً فقط، والمتبقي الذي يجب أن يقوم العميل الأول والثاني بدفعه هو ٤٥ ريالاً. وقد حصلنا على هذا الصافي لأن إجمالي تكاليف إنتاج الثلاث وحدات هي $50 + 40 + 20 = 110$ ريالات دفع العميل الثالث منها ٣٠ ريالاً. وبهذا فإنه يبقى لدينا ٨٠ ريالاً مقسوماً على العميلين الأول والثاني بمعدل ٤٠ ريالاً لكل منهم. ومن ثم فإن هناك مقدار خمسة ريالات إضافية للوحدة قام كل من العميل الأول والثاني بدفعها في حالة عدم إضافة المستهلك الثالث.

(٢, ٢, ١, ٥) تسعيرة ساعات الذروة

خدمات الاتصالات من الخدمات التي تتميز بارتفاع الطلب عليها في ساعات الذروة، وهي ساعات العمل الرئيسية، وانخفاضه في الساعات الأخرى، وهي في الغالب ساعات الليل، مما يضع ضغطاً على الشبكة في ساعات الذروة، ويوفر في الوقت نفسه طاقة فائضة في باقي ساعات النهار. وتستطيع شركات الاتصالات تحويل جزء من الطلب من ساعات الذروة إلى ساعات أخرى من اليوم عن طريق فرض تعرفه مخفضة في غير ساعات الذروة. ويساعد هذا الإجراء في تحقيق التوازن بين العرض والطلب في معظم الأحوال، كما يساعد على الحد من الحاجة لزيادة الاستثمار. وتقوم الشركات العاملة في مجال الاتصالات بتبني هذه السياسة نظراً لهذه الآثار الإيجابية التي تمتع بها. ولا تمثل هذه السياسة خروجاً على نظم التسعير التي تحدثنا عنها في الفصل الثاني، فأنواع الإنتاج التي تباع في ساعات النهار هي نفسها

أنواع الإنتاج التي تباع في ساعات الليل. لذا، فليس هناك في هذه الحالة ما نطلق عليه بالإعانة التقاطعية. وتقوم الشركات في هذه الحالة بموازنة الأسعار في الفترات المختلفة بحيث تحصل على التوازن بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية، فليس هناك أي خروج، نتيجة لتطبيق هذه السياسة، على المبادئ العامة للأسعار. وقد سبق أن تحدثنا عن سياسة التسعير في ساعات الذروة في الفصل الثاني.

(٥,٢) العوامل التي تحد من الدخول للصناعة

هناك بلا شك حاجة ماسة لفتح سوق المكالمات الداخلية للمنافسة. لذا فإنه يجب إخضاع القطاع للأنظمة والقوانين التي تحد من حرية الدخول إلى الصناعة. هذه الأنظمة والقوانين يجب أن تركز على إعطاء الحق للشركات الراغبة في المنافسة باستخدام الشبكة المملوكة للشركة الموجودة أصلاً في السوق وتحديد السعر المناسب لهذا الاستخدام. وقد سبق أن تحدثنا عن كيفية تحديد السعر (المركب) عند دراستنا لفتح شبكة خطوط السكة الحديد للاستخدام من قبل الشركات المنافسة للشركة المالكة. وقد لخص بومل وسيداك (Baumol and Sidak, 1994) الأسس التي يجب أن تركز عليها الأنظمة عند الرغبة في فتح القطاع للشركات المنافسة. ويمكن تلخيص هذه الأسس فيما يلي:

١ - أن فتح الشبكة وكذلك جميع التجهيزات الأخرى يجب أن يكون على قدم المساواة للجميع ودون أي عوائق. ويجب أن يكون ذلك إلى الحد الذي يمكن الشركة المستفيدة من الحصول على كافة التسهيلات والإمكانيات التي تحصل عليها الشركة المالكة.

٢ - أن يكون التسعير على أساس كل خدمة على حدة وذلك في حالة تعدد الخدمات، بحيث يبنى السعر لكل خدمة على أساس التكاليف.

٣ - مع التسليم بأن على الشركة المالكة فتح المجال أمام الشركات الراغبة في الاستخدام على قدم المساواة، فإن على الشركة المالكة أن توفر نوعين من السعر أحدهما للخدمة عالية الجودة والنوعية والثاني للخدمة الأقل من ناحية الجودة والنوعية.

٤ - أن السعر يجب أن يبنى على أساس ما اصطلح على تسميته بالسعر المركب الكفو الذي سبق تفصيله عند مناقشة تسعير شبكة خطوط السكة الحديد. لذا، فالسعر في هذه الحالة لا يبنى على أساس التمييز، ويوفر في الوقت نفسه الأساس السليم للمنافسة.

٥ - إتاحة فرصة المنافسة ودعمها وذلك بإزالة جميع الحواجز عن جميع أنواع الاستخدام وكذلك عن إعادة البيع وغير ذلك من الأمور.

٦ - التشديد على تطبيق سياسة السعر الأدنى لتجنب الإعانة التقاطعية بين أنواع الإنتاج. ومثل هذه الإعانة، كما قدمنا من قبل، تعطي للشركة التي تملك عدد أكبر من أنواع الإنتاج فرصة لتخفيض سعرها على بعض المنتجات التي تقدمها الشركات المنافسة وترفعها على السلع التي لا تشعر فيها بأن هناك منافسة، وهذا مضر بالمبدأ الأساسي المتوخى من فتح الباب للمنافسة.

٧ - الحد من إعطاء حق الامتياز لشركة واحدة لتعمل في منطقة جغرافية واحدة. فالمنافسة تتحقق عن طريق فتح المجال لكل من تتوفر له المقدرة والكفاءة.

(٥,٣) تجارب الدول

(٥,٣,١) الاتصالات البريطانية

كانت الاتصالات البريطانية، قبل أن تبدأ مرحلة الخصخصة، غير منظمة ومزدحمة من حيث عدد الموظفين، ولم تستطع الشركة التخلص من العمالة الزائدة في

الوقت المناسب ولم تقم بتحديث أجهزتها لمدة طويلة من الزمن ، كما كانت تفتقر لزيادة الاستثمار مما ترتب عليه عدم المقدرة على تلبية الطلب المتزايد إلا بعد انقضاء فترة طويلة على تقديم الطلب من قبل الزبون. كذلك ، فقد كان هناك عدم انضباط من ناحية النوعية والجودة وقد ساعد على ذلك الاضطرابات المتتالية لقطاع الأعمال في الشركة. وكان من أهم مشاكل شركة الاتصالات البريطانية عدم المقدرة على الحصول على قروض ، فقد ارتفعت مديونية الشركة إلى مبالغ كبيرة. لذا لم تستطع الشركة إدخال تكنولوجيا جديدة في أعمالها مما ترتب عليه عدم التمكن من تخفيض التكاليف.

وفي عام ١٩٨٤م بدأت الحكومة في التخلص من مركزها الاحتكاري عن طريق تغيير الأنظمة وتحريرها وكذلك السماح للمستثمرين الجدد بدخول سوق الاتصالات. وقد بدأت الشركة في تحقيق الأرباح في الأعوام ١٩٨٢م و١٩٨٣م ، أي قبل قيام الحكومة بتحرير الشركة ، ويرجع السبب في ذلك إلى الزيادة الملموسة في أعمالها. وقد كان سوق الاتصالات محصوراً تقريباً على شركة الاتصالات البريطانية التي لم تواجه منافسة حقيقية من الشركة الثانية من حيث الحجم وهي شركة مركري (Mercury).

وقد استخدمت الشركة في تسعيرها السعر المكون من جزأين (Two Parts Tariff) ، رسوم تدفع كل ثلاثة أشهر (ربع سنوية) كعائد لإيصال الخدمة زائداً تكلفة المكالمات. وقد حددت تكلفة المكالمات على أساس التكلفة الحدية طويلة الأجل وبالشكل الذي يغطي التكاليف المحاسبية. كما لجأت الشركة إلى استخدام تسعيرة ساعات الذروة حيث كانت إحدى السياسات التي ساعدت في تخفيف الضغط على الشبكة في ساعات معينة من النهار. كما قامت الشركة باعتماد سياسة التمييز السعري وذلك بفرض رسوم أعلى على استهلاك قطاع الأعمال بالمقارنة مع تلك المفروضة على المنازل من

أجل تمكين أكبر عدد من الجمهور من الحصول على خدمات الشركة. وقد سمح للأسعار بالزيادة حسب النموذج البريطاني المعروف (RPI-X) حيث تمثل (RPI) قائمة أسعار التجزئة على المكاملة لقطاعي الأعمال والقطاع المنزلي التي تغطي الاتصالات الداخلية فقط ولا تشمل المكالمات الدولية. وقد حقق هذان النوعين (المنزلي والأعمال) من المكالمات حوالي ٥٠٪ من إجمالي إيرادات الشركة في عام ١٩٨٤م. ولم يأخذ هذا المتوسط في الاعتبار أيًا من :

- ١ - تكلفة إيصال الخدمة للمنازل .
- ٢ - المكالمات من التلفونات العامة (الشوارع) .
- ٣ - الشبكة الخاصة ببعض فئات المستهلكين (Private Circuits) .
- ٤ - خدمات توصيل المعلومات .
- ٥ - خدمات الاتصال الدولي .

وتمثل قيمة المعامل (X) مقدار الزيادة في الإنتاجية التي ترغب هيئة الاتصالات البريطانية العامة أن تحققها الشركة في فترة السنة حتى تحصل على مقدار الزيادة في السعر حسب الزيادة في قوائم أسعار التجزئة. وفي عام ١٩٩١م ضم إلى القائمة سعر الاتصالات الدولية وكذلك أسعار الشبكات الخاصة التي تملكها بعض الشركات أو بعض الفئات بشكل مستقل بحيث أصبحت القائمة تضم فئات الاتصالات التي تحقق ٦٧٪ من إجمالي إيراد الشركة.

(٥,٣,٢) التلفونات التشيلية

اتسعت الشركة بشكل كبير عندما كانت في ظل الحكومة ولكن ، وبالرغم من ذلك ، بقي الطلب أكبر من العرض عند السعر المحدد. وفي عام ١٩٨٦م أعلنت

الحكومة أنها سوف تبيع ٥١٪ من حصتها من أجل توفير الأموال اللازمة من أجل التوسع. ولأن الشركة كانت كبيرة فإنها وضعت البيع في مناقصة عامة وسمح للمستثمر الأجنبي أن يستحوذ على أي كمية يرغب، أي أن الحكومة لم تضع حدوداً على كمية الاستثمارات الأجنبية في القطاع. وقد تم الطلب من المستثمر أو المستثمرين الجدد أن يضحوا استثمارات جديدة في القطاع كشرط لدخول القطاع. وفي عام ١٩٨٧م، وبعد أن أصبحت جزئياً مملوكة للقطاع الخاص، قامت الحكومة بتنظيم القطاع من حيث المنافسة وكذلك من حيث الأسعار. وسنعرض فيما يلي إلى الآثار التي خلفها تخفيض الأسعار وتحسين نوعية الخدمات في كل من الاستثمار والأرباح ومنفعة المستهلك.

بعد الخصخصة وفي عام ١٩٨٧م ارتفع الربح مع أن الأرباح كانت سالبة في العامين ١٩٨٢م، ١٩٨٥م، عندما كانت في ظل الملكية الحكومية، حيث بلغت خسائر الشركة ٣.١ و ١.٩ دولاراً تشيلياً في كلا العامين على التوالي. ويرجع البعض سبب الخسارة في هاتين السنتين إلى تخفيض سعر العملة التشيلية أكثر من أنها جاءت نتيجة لخسائر حقيقية في القطاع. غير أن الخصخصة جاءت بأرباح كبيرة، فقد بلغ مقدار الأرباح في عام ١٩٨٧م ثمانية بلايين دولار تشيلي، ثم ازدادت الأرباح إلى ١٥.٧ بليون دولار تشيلي في عام ١٩٨٨م. وفي عام ١٩٩٠م ارتفع الربح بمقدار أربعة أضعاف ذلك الذي تحقق في عام ١٩٨٧م مما يعكس تحقيق نجاح باهر في الأرباح التي تحققت بعد عملية الخصخصة. وقد تحققت هذه النتيجة للعديد من الأسباب من أهمها:

أ) تحرير الأسعار مما أدى إلى ارتفاعها بعد أن كانت مثبتة في ظل الملكية

الحكومية.

(ب) في الجزء الأعظم تحققت تلك الأرباح نتيجة للتوسع في الاستثمار وتنويع الإنتاج، خصوصاً تقديم الخدمات التي لا تخضع أسعارها للأنظمة والتي لها قيمة مضافة. كذلك، كان لزيادة الإنتاجية في القطاع بصورة عامة أثر في زيادة الأرباح.

وما نود التشديد عليه هنا أن زيادة الأرباح لا يمكن أن تعزى للزيادة في الأسعار فقط، وإنما أيضاً لتنويع الإنتاج الذي جاء نتيجة لإدخال منتجات جديدة بعد الخصخصة. فقد جاءت الزيادة في الإنتاج كبيرة جداً فقد وصلت في عام ١٩٩٠م إلى أكثر من سبعة أضعاف ما كانت عليه في عام ١٩٨٧م.

(ج) بالإضافة إلى ذلك تم تخفيض عدد العاملين في الشركة وذلك في عام ١٩٩٦م مما كان له أثر في تخفيض التكاليف وزيادة الأرباح.

ونتيجة للاستثمارات الجديدة فإن رأس المال الثابت زاد بمقدار كبير خلال التسعينيات مما ساعد على زيادة الإنتاج. وكمثال على ذلك نجد أن إنتاجية الشركة زادت بمقدار ٧.٢٪ في المتوسط في السنة خلال الفترة ١٩٨٢م - ١٩٨٧م وذلك خلال الإدارة الحكومية للقطاع، بينما زادت بنسبة ١٠.٦٪ في المتوسط لمدة مشابهة خلال إدارة القطاع الخاص له. أي أن إدارة القطاع الخاص حققت كفاءة أكبر في إنتاجية الشركة بما يعادل ٣.٤٪ نقطة في المتوسط. وقد كان هذا بسبب أن النمو في رأس المال الثابت كان أسرع من النمو في العمالة مما أدى إلى زيادة إنتاجية العمالة. ومما يجدر ذكره هنا أنه خلال السنوات ١٩٨٦ - ١٩٩٠م جاء معظم التمويل من احتياطات الشركة. فخلال هذه المدة أصدرت الشركة ٤٧٧ مليون سهم جديد استخدمت عوائدها في تمويل الاستثمارات الجديدة للشركة وكان عدد الأسهم الجديدة ١٣٢٪ من عدد الأسهم القديمة حتى عام ١٩٨٦م، أي أن الأسهم زادت بأكثر من الضعف.

ومن المهم أن نلاحظ أنه بالإضافة إلى الاستثمار والتوسع ، فإن هذه الأموال مكنت الشركة من زيادة الاقتراض وكذلك فإن التوسع أعطى موارد مالية جديدة للشركة. وهنا تثار لدينا عدة أسئلة : هل كان من الممكن أن تحصل الشركة على هذا المقدار من الاستثمارات وكذلك هذه الزيادة في الإنتاجية بدون الخصخصة؟ أو هل كان من الممكن أن تقوم الحكومة بتقديم هذه الأموال من أجل زيادة الاستثمار؟ هل كان في الإمكان زيادة الاقتراض في ظل تقديم الحكومة للخدمة؟ هل كان في إمكان هذه المؤسسة أن تدخل سوق المسافات الطويلة وتستحوذ عليه؟ وهل كان ، أيضاً ، في الإمكان أن تقوم الشركة بالدخول في إنتاج جميع المنتجات ذات القيمة المضافة في ظل القطاع العام وبنفس المقدار حتى ولو توفرت لها الأموال ؟ فبعد أن كانت نسبة الاقتراض إلى إجمالي قيمة الأسهم ٠,٦٥٪ في عام ١٩٨٧م أصبحت هذه النسبة ١,٢٥٪ في العام ١٩٩٠م وهو الحد الأعلى الذي وصلت إليه الشركة لمدة طويلة من الزمن. وفيما يتعلق بالاستثمار في المسافات الطويلة وكذلك في إنتاج المنتجات التي تعطي قيمة مضافة فقد كان من غير الممكن الحصول على ذلك في ظل ملكية الدولة للأسباب الآتية : فخلال السنوات العشر السابقة على التحول إلى القطاع الخاص لم تقم الحكومة بعرض أسهم جديدة في السوق ولم تقم بإعطاء أسهم في مقابل ديون الشركة ، خصوصاً وأنه كانت دائماً هناك رغبة في توزيع كامل الأرباح ، مع العلم أن الشركة حققت بعض الخسائر كما حدث في عام ١٩٨٥م. كما أن الشركة (شركة CTC) لم تكن ترغب في دخول سوق المسافات الطويلة الذي تسيطر عليه زميلتها شركة إنتل (Entel). وبعد الخصخصة كانت هناك إمكانية للمنافسة بعد أن دخلت شركة التلفونات التشيلية سوق المسافات الطويلة وأصبح هناك منافسة حقيقية بين الشركتين في هذا السوق. ومن ناحية الاستثمارات في إنتاج الخدمات والسلع ذات

القيمة المضافة، لم يكن لهذه السلع والخدمات أهمية في ظل ملكية الحكومة؛ لأن الحكومة كانت تركز على التوسع في الشبكة أكثر من تركيزها على تنويع الاستثمار. أما فيما يتعلق بالأسعار والتعرفة، فقد كانت الحكومة مقدمة على إدخال الأنظمة قبل القيام بالخصخصة، خصوصاً عندما شعرت أن الأنظمة الموجودة لا تخدم الهدف. وقد قامت الحكومة بتغيير الأنظمة في قطاع الكهرباء، كما كانت هناك بعض التغيرات في الأنظمة في قطاع الاتصالات. وبالنسبة للتعرفة فقد كانت مبنية على أسس اقتصادية وعلى وجه الخصوص على أساس التكلفة الحدية.

ومن حيث الإنتاجية وزيادة الاستثمارات وكذلك إدخال تكنولوجيا جديدة، فقد قامت الشركة باستثمار ٤٤١ مليون دولار تشيلي، حيث خصص ٨٩٪ من هذه المبالغ لبناء خطوط جديدة و ٩٪ للتوسع في تلك الخدمات التي لا تخضع للتنظيم من حيث السعر، مثل التليفونات العامة في الشوارع وكذلك الهاتف النقال والخدمات الأخرى التي تعطي قيمة مضافة، والباقي خصص للتوسع في خطوط المسافات الطويلة الداخلية والخارجية. وقد تم تمويل هذه الاستثمارات عن طريق:

١- قيمة استهلاك رأس المال.

٢- الأرباح غير الموزعة.

٣- الاقتراض عند سعر فائدة حقيقي بنسبة ٩٪.

٤- التمويل لأجل من مقدمي الخدمات والبناء وقطع الغيار.

وقد ترتب على هذه الاستثمارات زيادة عدد الخطوط من مليون إلى ١.٨

مليون خط؛ وعدد التليفونات من ١.٢ مليوناً إلى ٢.١ مليوناً، وزيادة عدد الخطوط

الآلية الأتوماتيكية من نسبة ٦٤٪ إلى نسبة ١٠٠٪، وعدد خطوط الديجتال من نسبة

٦٤٪ إلى نسبة ٨٤٪. وبهذه الزيادة الملموسة في الخدمة تم التمكن من مقابلة الزيادة في

الطلب التي كانت تميز قطاع الاتصالات في ذلك البلد. وقد ساعد هذا التوسع على تخفيض العمالة في الشركة حيث تم تخفيض العمالة من ١٠,٦ إلى ٦,٧ عاملاً في كل ١٠٠٠ خط.

ونستطيع أن نحكم على المكاسب التي حصل عليها المستهلك من الخصخصة من خلال النظر فيما لو كان متوسط أسعار السلع والخدمات في القطاع قد طرأ عليه بعض الانخفاض، وكذلك بالنظر إلى زيادة الخدمة ومقدار التحسن في نوعية الخدمة. ويكفي هنا أن نقول إنه لم يطرأ أي تغيير يذكر على متوسط أسعار السلع والخدمات بعد الخصخصة. أما فيما يتعلق بالخدمات ومقدار الزيادة التي طرأت عليها فقد زادت الخدمة بمقدار ١٦٠٪ من عام ١٩٨٨م إلى عام ١٩٩٦م. أيضاً فإن هناك العديد من الخدمات الجديدة التي أدخلت الخدمة مثل التلفون النقال. أما من ناحية نوعية الخدمة، فقد قلت مدة الانتظار للحصول على المكالمات كما أن الشركة بدأت تستمع لشكاوى العملاء.

(٥,٣,٣) الاتصالات الأمريكية

تعطي الاتصالات الأمريكية تجربة مختلفة بعض الشيء. فالاتصالات الأمريكية لم تكن في أي وقت مملوكة للقطاع العام. فقد نشأت الاتصالات الأمريكية، شأنها في ذلك شأن جميع القطاعات ضمن أعمال القطاع الخاص. والتجربة التي نرغب في استخلاصها هنا هي تحرير القطاع أو فتحه للمنافسة. وسنقوم هنا بعرض تجربة شركة أي. تي (AT&T) التي كانت تغطي تقريباً كل أعمال القطاع بالشكل الذي جعل القائمين على النظام يعتقدون أنها تشكل أكبر شركة احتكارية في الولايات المتحدة بالرغم من وصفهم لشركة آي. بي. أم (IBM) بنفس الوصف. فحتى عام ١٩٨٣م

كانت شركة الاتصالات الأمريكية أي.تي.وتي تسيطر على ٩٥٪ من سوق الاتصالات الخارجية الأمريكية و ٨٥٪ من حجم الاتصالات الداخلية، بالإضافة إلى سوق بيع الأدوات الخاصة بالاتصالات. وقد تكونت الشركة من ثلاثة وعشرين شركة اتصالات أطلق عليهم اسم بل تلفون (Bell Telephone) انتشرت في كل أنحاء الولايات المتحدة. كما امتلكت الشركة أيضا شركة وسترن إلكتريك (Western Electric Company) التي كانت تقوم ببيع الأدوات الخاصة بالاتصالات. وفي عام ١٩٧٤م قامت وزارة العدل الأمريكية برفع دعوى ضد الشركة على أساس أنها تمارس العمل الاحتكاري بالشكل الذي يمنع منافسيها في سوق الاتصالات الطويلة من أمثال شركة إم. سي. آي (MCI) من ممارسة أعمالها عن طريق منعها من استخدام خطوطها الداخلية للعبور إلى المجال الدولي. كذلك، شمل الادعاء احتكار الشركة لسوق أدوات الاتصالات عن طريق امتلاك شركة وسترن إلكتريك لكامل هذا السوق والتكنولوجيا المستخدمة فيه. ورغم ادعاء الشركة بجودة خدماتها التي تمكنت من تقديمها عن طريق امتلاكها لمعظم سوق الاتصالات مما جعلها أفضل وأكبر شركة اتصالات في العالم إلا أن القضاء الأمريكي كان له رأي آخر. فقد قضت المحاكم عام ١٩٨٤م بوجوب تقسيم الشركة عن طريق اتخاذ عدة إجراءات منها فصل ملكية الاتصالات الداخلية "بل تلفون" عن الشركة وإعادة تكوينها في سبع شركات كبيرة الحجم تغطي كل منها جزءاً من الولايات المتحدة الأمريكية. وقد أبقى القضاء على سوق المسافات الطويلة ضمن شركة أي.تي.وتي، كما أبقى كذلك على الشركة الخاصة بالأبحاث الخاصة بتصنيع أدوات الاتصالات الخاصة بالقطاع ضمن ملكية الشركة. بهذا انخفض حجم الشركة، نتيجة لهذا الإجراء، إلى حوالي ٢٠٪ فقط من الحجم الذي كانت عليه قبل تحرير القطاع.

في الخلاصة ، كان من أهم النتائج التي تمخضت عنها هذه التجربة هو زيادة المنافسة عن طريق فتح الشبكة الداخلية المملوكة لـ (أي تي. وتي) لكل الشركات الراغبة في استخدام الشبكة. فلم يعد في مقدور (أي. تي. وتي) منع الشركات الراغبة من استخدام الخطوط الداخلية الخاصة بها. لذا، أصبح في مقدور المستهلك أن يختار الشركة التي يرغب من أجل الحصول على خدمات الاتصال الدولي ، كما أصبح في مقدور المستهلك أن يشتري أدوات الاتصالات التي يرغب من أي شركة.

ولعل من أهم ما يمكن استخلاصه من هذه التجربة هو أن خصخصة القطاع لا يكفي لوحده للحصول على أفضل النتائج ، حيث من المهم أن تصاحب عملية الخصخصة فتح القطاع للمنافسة.

خلاصة الفصل

خلصنا في هذا الفصل إلى نقطتين هامتين : الأولى تتعلق بأهمية فتح القطاع للمنافسة بعد خصخصة القطاع. هذه النقطة كانت تمثل محورا أساسيا في عملية الخصخصة شددنا عليها منذ دراستنا للفصل الأول. وقد رأينا في دراستنا ما قرره المحاكم الأمريكية ، عند دراستنا للتجربة الأمريكية في نهاية هذا الفصل ، بوجوب فتح قطاع الاتصالات للمنافسة مما ترتب عليه تفتيت شركة (أي. تي. وتي) وإعادة هيكلتها بأكملها. النقطة الثانية التي ركزنا عليها في نقاشنا في هذا الفصل هي عملية التسعير، فهناك جزء من هذه الصناعة لا يمكن فتحه للمنافسة لتمييزه بالاحتكار الطبيعي وهو الشبكة الداخلية. وقد اعتمدنا في تسعيرنا لاستخدام الشبكة المملوكة لشركة معينة من قبل شركات أخرى الأسلوب الذي تم طرحه في تسعيرنا لشبكة السكة الحديد والذي يعتمد السعر المكون من جزأين. وفيما يتعلق بتسعير خدمات الاتصالات للمستهلك

النهائي ، وبالإضافة إلى اعتماد التكلفة الحدية الطويلة الأجل ، برز لدينا عدة خيارات نظرا للطبيعة الخاصة التي تتميز بها هذه الصناعة. وعلى وجه الخصوص أوضحنا أن هناك إمكانية التسعير بأساليب عدة نذكر منها سياسة التمييز السعري ، وتسعيرة ساعات الذروة ، وكذلك اعتماد قانون رمزي كأساس للتسعير مع الإشارة إلى عدم عدالة هذا القانون.

وفي موضوع تجارب الدول ، وبالإضافة إلى ما ذكر عما جاء في التجربة الأمريكية ، استخلصنا من التجربة البريطانية وجوب القيام بخطوات إضافية من أجل إنجاح عملية الخصخصة. فقد عمدت الشركة إلى إعادة الهيكلة عن طريق تخفيض العمالة الفائضة. وقد بدأت الشركة باعتماد العديد من سياسات التسعير مثل استخدام التعرفة المزدوجة وتسعيرة ساعات الذروة ، وعندما بدأت الشركة بتحقيق الأرباح تمكنت من زيادة اقتراضها ، كما تمكنت من زيادة الاستثمار في التكنولوجيا الحديثة.

وقد قدمت التجربة التشيلية صورة جيدة لتجربة خصخصة قطاع الهاتف. فقد قامت الشركة بعد خصخصتها بالعديد من الإجراءات التي كان لها اثار إيجابية في أدائها ، منها تحرير الأسعار ، وتخفيض عدد العاملين ، وتنويع الإنتاج عن طريق ضخ استثمارات جديدة في الشركة. وقد ترتب على ذلك زيادة الاستثمارات وزيادة العرض بما يوازي الطلب وزيادة الأرباح وكذلك تحسين نوعية الخدمة.

مراجع الفصل

- Areeda, Phillip, and Donald F. Turner (1975). "Predatory Pricing Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act" 88 Harvard Law Reviews 637.
- Armstrong, Mark, Simon Cowan, and John Vickers (1994), Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience. The MIT Press, Cambridge Mass., London, England.
- Baumol, William J., and Gregory Sidak (1995), Toward Competition in Local Telephony. The MIT Press, Cambridge Mass., and London, England.
- Culham, P.G. (1987) " A Method for Determining the Optimal Balance of Prices for Telephone Services," London. Oftel.
- Duch, W.M. (1991), Privatizing the Economy-Telecommunication Policy in Comparative Perspective. Ann Arbor. University of Michigan Press.
- Evans, D.S., and J.J. Heckman (1983) " Multiproduct Cost Function Estimate and Natural Monopoly Test for the Bell System," In Evans ed.
- Galal, Ahammed, Leroy Jones, Pankaj Tandon, and Ingo Vogelsang (1994), Welfare Consequences of Selling Enterprises: An Empirical Analysis. Oxford University Press, Oxford, New York, Toronto.
- Hunt, L. C., and E.L. Lynk. (1991) Industrial Structure in US Telecommunications: Some Empirical Evidence. Applied Economics 23:1655-64.
- Klevorick, Alvin K. (1993), " The Current State of Law and Economics of Predatory Pricing," 83 American Economic Review Papers and Proceedings 162.
- Mitchell, W. and I. Vogelsang (1991), Telecommunication Pricing: Theory and Practice. Cambridge, Cambridge, University Press.
- Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus (1989), Economics. Thirteenth Edition, McGraw Hill Book Company.

-Vickers, John, and George Yarrow (1995), Privatization and Economic Analysis.
The MIT Press, Cambridge, Mass., London, England.

خصخصة المنافع العامة: الماء والكهرباء

- الفصل السادس: خصخصة قطاع المياه
- الفصل السابع: خصخصة الكهرباء

خصخصة قطاع المياه

تتكون مصادر المياه في العادة من الآبار والينابيع والأنهار والبحيرات والبحار، ولكل مصدر الأسلوب الأمثل الخاص باستغلاله. وتختلف التكاليف والاستثمارات والعوائد في كل مصدر عن المصدر الآخر. ويخضع القطاع لأنظمة وقوانين تختلف باختلاف مصدر المياه. من هذه الأنظمة ما يتعلق بنوعية الماء ومنها ما يتعلق بهيكل الإنتاج من حيث المنافسة والاحتكار وكذلك نظام الأسعار. وفي كل الأحوال فإن نوعية المياه تأتي على درجة كبيرة من الأهمية، فجميع هذه المصادر تعتبر عرضة للتلوث بشكل أو بآخر. لذا، فإنها تحتاج إلى إزالة العوالق والشوائب عن طريق المعالجة. فمياه الآبار ممكن أن تكون عرضة للتلوث الكيميائي مما يستدعي معالجتها. فقرب مياه الآبار من الحقول الزراعية يعرضها، في الغالب، للكثير من الكيماويات التي تنجم عن الاستخدام المكثف للمخصبات والمبيدات الحشرية. وينطبق المنطق نفسه على مياه الأنهار والبحيرات وربما البحار التي يمكن أن تتعرض للتلوث من الصناعات القائمة بالقرب من ضفاف الأنهار والبحيرات أو أي مصدر آخر، كالتلوث الذي يحدث نتيجة لكثافة الملاحة البحرية ومخلفاتها. ومن ثم فإن على الأنظمة والقوانين أن تهتم بصورة خاصة بهذه الناحية الهامة جدا عن طريق وضع المعايير التي تهتم بالنوعية لهذه السلعة الضرورية للتثبت من خلوها من كافة أنواع التلوث والترسبات الضارة بالصحة العامة.

كما يجب أن تهتم الأنظمة والقوانين ، أيضا ، بتنظيم استغلال مصادر المياه حتى لا يكون هناك استغلال غير مثالي لهذه السلعة الناضبة والمهمة ، آخذين في الاعتبار أهمية توفر الماء دون انقطاع على جميع فترات العام بالشكل المناسب مما يستوجب تحديد كيفية الاستغلال في فترات الشتاء والصيف بالشكل المناسب.

(٦,١) الخصائص الاقتصادية

إن من أهم ما يميز قطاع الماء هو إمكانية تفكيك القطاع إلى عدة مراحل (Horizontal Separation) ، تختص بكل مرحلة شركة أو عدة شركات. هذه المراحل الثلاث هي الإنتاج والنقل والتوزيع. ويمكن دمج التوزيع مع النقل مع أنه لا توجد أي ضرورة اقتصادية تحتم ذلك. لذا ، ليس هناك ضرورة لبقاء المراحل الثلاث في شركة واحدة حتى وإن بقي التكامل في الصناعة موجوداً على اعتبار أنه لا يمكن أن نلغي أيًا من هذه المراحل الثلاث. من الناحية الأخرى فإن هناك إمكانية لفتح المنافسة على الأقل في بعض هذه المراحل. فعلى سبيل المثال يمكن فتح المنافسة في مرحلة الإنتاج ، حيث يمكن أن تقوم عدة شركات بذلك. على أنه من غير المؤكد أنه يمكن فتح المنافسة في الإنتاج لعدد كبير من المنتجين نظرا للخصائص التي تتميز بها هذه الصناعة ، من أهمها أن هذه الصناعة ذات تكاليف ثابتة وعالية. ومن ثم فإن فتح المنافسة لعدد كبير من الشركات قد يفقد الصناعة مزايا الحجم الكبير الذي يؤدي إلى انخفاض التكاليف المتوسطة مع تزايد الإنتاج المتولد عن تزايد المستهلكين لإنتاج شركة واحدة ، وانخفاض تكاليف الإنتاج يعني التمكن من البيع بسعر منخفض وهو من مصلحة المستهلك ؛ لأن الماء من السلع الأساسية. وهناك من يعتقد (Klein and Irwin, 1996) أن المنافع الاقتصادية التي يمكن الحصول عليها من المنافسة في الإنتاج محدودة تبعاً لذلك.

وبهذا فإن مفهوم المنافسة قد يكون محدوداً في صناعة الماء. فنقل الماء من مناطق الإنتاج إلى مناطق الاستهلاك لابد أن يخضع للاحتكار الطبيعي. فلا يمكن من الناحية الاقتصادية مد أكثر من شبكة واحدة من التمديدات لنقل الماء من مناطق الإنتاج إلى مناطق الاستهلاك. ويرجع ذلك إلى أن تكاليف التمديدات تعتبر من التكاليف الثابتة العالية والغارقة. ولهذا، فمن غير الممكن من الناحية الاقتصادية أن تقوم كل شركة تنتج الماء بعمل التمديدات الخاصة بها، واشتراك جميع المنتجين في شبكة واحدة يجعل هذه الشبكة تتميز بميزة التكاليف المتناقصة. ومن ثم فإن تكلفة نقل كل متر مكعب من الماء سوف ينخفض مع زيادة كميات المياه المنقولة عبر نفس الشبكة؛ مما يعني إمكانية انخفاض سعر البيع. وينطبق المنطق نفسه على شبكة التوزيع داخل المدن؛ لأنه من المكلف من الناحية الاقتصادية والاجتماعية أن تكون هناك أكثر من شبكة. غير أن المنافسة في البيع ممكنة في هذه الحالة. فإذا افترضنا أن هناك موزعاً واحداً فإن المنافسة بين المنتجين على البيع لهذا الموزع، الذي هو في الواقع في حالة احتكار من ناحية الشراء، ممكنة. وفي الحالات التي تتعدد فيها شبكات التوزيع، بحيث تختص شبكة بكل جزء من المدينة فإن التنافس في الشراء بين ملاك هذه الشبكات يصبح ممكناً في هذه الحالة، خصوصاً لو كان هناك منتج واحد أو عدد قليل من المنتجين.

وإذا سلمنا بكثافة رأس المال في صناعة المياه فإن هذا يعني أن التكاليف الثابتة عالية بالنسبة للتكاليف المتغيرة، والتي يعتقد أنها تشكل حوالي ٩٠٪ من إجمالي تكاليف الإنتاج في مشاريع تحلية مياه البحر؛ مما يوفر خصائص الاحتكار الطبيعي، على الأقل، في بعض مراحل الإنتاج. وتشير الدراسات إلى أنه يمكن مضاعفة الطاقة الإنتاجية عن طريق زيادة التكاليف بمقدار ٤٠٪ فقط (Gabriel, 1987). إن مثل هذا

الاستخلاص يعني أن التكاليف الحدية تتناقص مع زيادة الإنتاج ، وهذا مهم بالنسبة للتسعير ، وسنعود إليه بعد قليل.

ويزيد من إمكانية كثافة رأس المال ، بالمقارنة مع العمل وبقيّة عناصر الإنتاج ، عوامل كثيرة ، مثل : اتساع الرقعة الجغرافية مما يعني اتساع حجم التمديدات التي سوف يخدمها المشروع ، والطبيعة الطبوغرافية لتلك المنطقة ، ومقدار الطاقة الفائضة التي يجب أن تتوفر للمشروع ليلبي التزايد في الطلب الذي قد يكون ناجماً عن التزايد في أعداد السكان. كذلك فإن مستوى التقنية المستخدمة في المشروع لها أهمية في زيادة التكاليف الثابتة. ومن المعروف أن كثافة رأس المال في مثل هذه المشاريع تعني أن فترة استرداد رأس المال ستكون طويلة ، وهو أمر له أهميته في جذب وتحفيز الاستثمار من قبل القطاع الخاص.

أما فيما يتعلق بالآبار ، فيمكن لكل أمانة أو بلدية مدينة معينة أن تقوم بتأجير الآبار لمدة طويلة نسبياً وبالشكل الذي يشجع الاستثمار ويسمح باسترداد رأس المال مع إمكانية الحصول على عوائد مجزية على رأس المال. وقد تنص العقود على أن ملكية الآبار والمعدات التي ركبت عليها تعود لأمانة المدينة بعد إتمام استغلالها من قبل المستثمر بعد انتهاء المدة المتفق عليها مع إمكانية منح امتياز الاستغلال للمستثمر مرة أخرى إذا وجدت الأمانة المصلحة في ذلك.

(٦,٢) التسعير والجودة والاستثمار

فيما عدا الحالات التي تسود فيها المنافسة في أي مرحلة من المراحل التي ذكرت آنفاً ، فإن السعر المركب من عدة أسعار منها ما يختص بالسلعة النهائية ، ومنها ما يختص بالسعر الذي تتقاضاه الشركة التي تقوم بنقل الماء من المنتج ، يجب أن يخضع لتقدير الهيئة المنظمة. وفي كل الأحوال فإن السعر يجب أن يأخذ في الاعتبار عدة عوامل

قد تكون متناقضة في بعض الأحيان. فهذا السعر يجب أن يحقق للمستثمر قدرا من الأرباح. ويشجع في الوقت نفسه، على زيادة الاستثمار، وهذان هدفان متعارضان. فعلى سبيل المثال فإن التسعير على الطريقة البريطانية، عن طريق خصم معامل الإنتاجية (X) مثلا، قد يعوق إلى حد كبير زيادة الاستثمار في قطاع الماء. وزيادة الاستثمار في قطاع المياه أمر لا مفر منه حيث الطلب المتزايد من ناحية، وحيث الرغبة في الحصول على نوعية جيدة من الماء من الناحية الأخرى. هذه الزيادة في الاستثمار لا يمكن أن تتحقق ما لم يشعر المستثمرون أنهم سيحصلون على عائد مجزى لاستثماراتهم. ويمكن ضمان هذا العائد المجزي باستخدام معدل العائد المستخدم في الولايات المتحدة، مع أنه يعاب عليه أنه لا يأخذ في الاعتبار تحفيز الإنتاجية. فهذا الأسلوب يضمن للمستثمر الحصول على عائد مجزى على استثماره مساو للعائد السائد في السوق. ومن ثم فإن الفرق بين الإيرادات والتكاليف سوف يكون مساويا لهذا المعدل (٥٪ مثلا) الذي يمثل معدل الأرباح. ويأخذ هذا المعدل مقدار التكاليف كما هي دون وضع أي ضوابط أو إعطاء أي حوافز لخفض هذه التكاليف، بمعنى أنه لا يساعد على تحفيز زيادة الإنتاجية عن طريق العمل على تخفيض التكاليف.

إن إدخال عامل الجودة في الاعتبار يحتم السماح بزيادة التكاليف بمقدار معين حتى نأخذ في الحسبان تكاليف إزالة التلوث وتنقية الماء من العوالق والشوائب إن وجدت. ومن ثم يمكن السماح للسعر بالارتفاع بعض الشيء مادام أن المستهلك على استعداد لدفع هذه الزيادة في سبيل الحصول على ماء لا يحتوي على سلبات على الصحة العامة. آخذين كل هذه العوامل المتعارضة في الاعتبار فإن دور الهيئة المنظمة يصبح صعبا خصوصا في الحالات التي لا تتوفر فيها جميع المعلومات المطلوبة لتحديد السعر المناسب. غير أن هناك من المنتجين من يقل اهتمامهم بالتنوعية رغبة في الحصول

على المزيد من الأرباح ، ولهذا فإن معايير النوعية يجب أن تفرض على المنتج من قبل الهيئة المنظمة.

إن تحديد السعر المناسب لبيع الماء كمنتج نهائي يحتاج إلى مناقشة أشكال كثيرة للتسعير سبق وأن استعرضناها بصورة عامة في الفصل الثاني. فالتسعير على أساس الاحتكار ، حيث تتساوى التكلفة الحدية مع الإيراد الحدي ، هو أمر مستبعد. وكما هو متوقع فإن التسعير المناسب سوف يظل دائماً هو سعر المنافسة ، وهو السعر الذي يعطي المنتج قدراً معيناً من الأرباح. غير أن هذا التسعير قد لا يكون ممكناً في هذه الحالة ؛ لأن التكاليف الحدية ستكون عند مستوى أدنى من متوسط التكاليف الكلية وذلك عند جميع مراحل الإنتاج. والتسعير عند النقطة التي يتساوى عندها السعر مع التكاليف الحدية عند نقطة أقل من مستوى متوسط التكاليف الكلية يعني حصول خسارة للمنتج بمقدار الفرق بين التكاليف الحدية والتكاليف المتوسطة الكلية. وهناك ميل نحو قيام الحكومة بتغطية العجز على كل وحدة منتجة عن طريق الإعانة ، وهو أمر غير مستبعد خصوصاً في ظل مطالبة الكثيرين بقيام الحكومة بتقديم الماء بالمجان على اعتبار أن الماء ، من وجهة نظر هؤلاء ، هو من السلع العامة البحتة. ومع أن فكرة تقديم الماء بالمجان من قبل الدولة أمر يتم تداوله بين الحين والآخر ، إلا أنه لا بد من القول هنا إن مثل هذا الإجراء يؤدي في الغالب إلى الإسراف في استخدام الماء وهو أمر غير محبذ ولو كان المستخدم يعيش على نهر جار. وبناء عليه فإن من المؤكد أنه يجب أن يكون هناك سعر للماء ، وأن هذا السعر قد يدعم بمقدار من الإعانة الحكومية ربما تساوي الفرق بين السعر الذي يساوي التكلفة الحدية ومتوسط التكلفة الكلية. على أن السعر المقترح هنا (س = ت ح > ت م ك) يبقى أيضاً عرضة للانتقاد على أساس أنه قد يغطي عدم كفاءة الإدارة ؛ لأن الدولة سوف تتحمل الخسارة التي يتعرض لها المنتج عن طريق

الإعانة من الموازنة العامة للدولة (Prest, 1988). ومع أن هناك قدر من الموضوعية في هذا الاعتقاد، إلا أنه قد لا ينطبق على حالة الماء، نظراً إلى أن الفرق بين التكاليف الحدية والتكاليف المتوسطة الكلية ناجم في هذه الحالة عن تناقص التكاليف وليس بالضرورة عن سوء الإدارة؛ لأن التكاليف الثابتة تمثل جزءاً كبيراً من إجمالي التكاليف، وهو ما أشرنا إليه آنفاً. وفي حال الرغبة في عدم إعطاء إعانة فإن التسعير سيكون على أساس التكاليف المتوسطة، على اعتبار أن هذا السعر سوف يساوي بين الإيراد الكلي والتكاليف الكلية.

إن التسعير على هذا الأساس ممكن في حالة كون السعر منخفضاً بالشكل الذي يجعله في متناول جميع الطبقات. غير أن المشكلة تبدو جلية في الحالات التي يكون فيها السعر مرتفعاً بالشكل الذي لا يجعل الماء في متناول الطبقات الفقيرة بالكميات والنوعية المناسبة. على أن من أهم أعمال الهيئة المنظمة أن تجعل السعر مناسباً لجميع الطبقات. وفي الحالات التي يتسبب فيها السعر في خسارة للشركة المنتجة فإن الأمر قد يتطلب تغيير إدارتها إذا شعر الملاك أن السبب في الخسارة هو عدم الكفاءة في إدارة الشركة، أو أن ذلك سيؤدي إلى استيلاء الدائنين (البنوك) على الشركة أو أن الحكومة قد لا تجد أمامها مفرّاً من تقديم الإعانة نظراً لرغبات الحكومة في استمرار الشركة في إنتاج هذه السلعة الضرورية. والاستنتاج الذي نود التوصل إليه هنا هو أن الإعانة الحكومية لشركات إنتاج الماء قد تكون أمراً لا مفر منه في معظم الأحيان.

(٦,٣) التسعير على أساس ساعات الذروة والتميز السعري

أفردنا هنا قسماً خاصاً لهذين النوعين من التسعير لما لهما من الأهمية:

- ١ - فيما يتعلق بساعات الذروة، وهو أمر معروف في خدمات الهاتف وإلى حد ما في قطاع الكهرباء، فإن إمكانية تطبيقه في قطاع الماء محدود. وربما يقتصر على

شهور معينة من السنة وهي فترة الصيف ، حيث يزيد ارتفاع استهلاك المياه. ويرجع السبب الرئيسي في ذلك إلى ارتفاع الطلب لري الشوارع وحدائق المنازل في تلك الفترة ، الأمر الذي يعني أن هناك ما يبرر زيادة التعرفة في هذا الموسم.

٢- يمكن تطبيق سياسة التمييز السعري على أساسين : التفرقة بين الاستهلاك العائلي والاستهلاك التجاري وكذلك الاستهلاك لأغراض التصنيع. كما يمكن التمييز بين الاستهلاك على أساس الشرائح ضمن الاستهلاك العائلي ، وهو أسلوب مطبق في قطاع الكهرباء على نطاق واسع ويحقق ، أيضاً ، أهداف إعادة توزيع الثروة ؛ لأنه يركز الإعانة في الطبقات الفقيرة. كذلك يمكن التمييز بين القرى والمدن من حيث التسعير.

فمن حيث الاستهلاك العائلي يجب التمييز على أساس كمية الإستهلاك. فالتعرفة توضع هنا على أساس الشرائح. ويمكن تطبيق ذلك عندما يكون هناك نظام للقياس عن طريق العدادات. وتطبق التعرفة في المملكة العربية السعودية على أساس الشرائح التي سنستعرضها لاحقاً في هذا الفصل. ويجب أن نأخذ في الاعتبار مرونة الطلب في هذه الحالة. وبصورة عامة فإن الماء يعتبر من السلع قليلة المرونة ، بمعنى أن زيادة السعر بنسبة معينة سوف تؤدي إلى تخفيض الكمية المستهلكة من الماء بنسبة أقل ، ومن ثم فإن زيادة السعر بنسبة ١٠٪ على الشريحة المنخفضة قد لا يؤدي إلى تخفيض الاستهلاك بنفس النسبة ، وإنما يؤدي فقط إلى ارتفاع السعر على الطبقات ذات الدخل المحدود. والاستنتاج هنا أن أي زيادة في السعر يجب أن تتركز على الشريحة الأعلى ، أي على الفئة ذات الدخل العالي وذات الاستهلاك العالي ؛ نظراً لكبر حجم منازلهم وكمية الماء التي تستخدم لري حدائق منازلهم.

ويمكن التفرقة بين التعرف المستخدمة للأغراض الصناعية وتلك المستخدمة للأغراض التجارية. وبهذا يمكن أن تكون التعرف على الاستخدامات الصناعية منخفضة بعض الشيء إذا توفرت الرغبة في إعانة هذا القطاع.

(٦,٤) التكامل بين أجزاء صناعة الماء

تتميز صناعة الماء بالتكامل في ثلاث مراحل: الإنتاج والنقل والتوزيع. والسؤال هنا هو هل من الضروري إبقاء هذه المراحل الثلاث في شركة واحدة أم أن هناك إمكانية لتخصيص شركة واحدة في كل مرحلة من هذه المراحل؟ إن الإجابة على هذا السؤال تتوقف على المنافع الاقتصادية التي يمكن أن نحصل عليها باتباع أسلوب دون الآخر. وتأتي الفوائد الاقتصادية في العادة من إمكانية فتح القطاع للمنافسة في أي من مراحله الثلاث بالمقارنة مع إبقاء كامل القطاع في شركة واحدة. فمن المؤكد جداً أن هناك إمكانية لوجود أكثر من منتج في صناعة الماء. فهناك في العادة أكثر من منتج في استغلال مياه الآبار. وليس هناك ما يمنع أن يكون هناك أكثر من منتج لتحلية مياه البحر كما أوضحنا سابقاً مع الميل لعدم التعدد الكثير للمنتجين. فقد سبق وأن أشرنا إلى أن صناعة الماء تتميز بالتكاليف الثابتة الكبيرة بالمقارنة مع التكاليف المتغيرة. بمعنى أنه كلما زاد الإنتاج المترتب على زيادة الطلب على منتج واحد تتناقص تكلفة إنتاج الوحدة الواحدة مما يساعد على البيع بسعر منخفض. أي أن السماح لمنتجين كثر بالدخول لسوق إنتاج الماء قد يتعارض مع الاستفادة من مزايا الحجم الكبير في الإنتاج.

من الناحية الأخرى فإن الاحتكار هو الصفة التي يجب أن تسود المرحلتين الأخيرتين. هذا النوع من الاحتكار هو الذي سبق وأن أطلقنا عليه اسم الاحتكار الطبيعي. فكما هو معروف هناك الكثير من المنافع الاقتصادية التي يمكن أن تتحقق من

استخدام شبكة واحدة لنقل الماء من مناطق الإنتاج إلى مناطق الاستهلاك. فتكاليف النقل سوف تبقى عالية في حالة الازدواجية ؛ لأن كل شركة سوف تنقل الكمية الخاصة بها. وحيث إن تكاليف التمديدات عالية ، وحيث إن الكمية التي سوف تنقلها كل شركة على حدة قليلة بالمقارنة إلى إجمالي الكمية المطلوب نقلها ، فإن قسمة هذه التكاليف العالية على عدد قليل من أطنان الماء يعني أن تكلفة نقل الطن الواحد من الماء سوف تكون مرتفعة بالمقارنة إلى التكلفة في ظل الخيار الثاني. والخيار الثاني هو انضواء جميع الشركات في شركة واحدة لنقل الماء من منطقة الإنتاج إلى منطقة الاستهلاك. ويكون ذلك في شكل تجميع للإنتاج (Pool) بأسلوب مشابه لذلك المستخدم في قطاع الكهرباء. إن مثل هذا الاتجاه سيجلب عليه انخفاض تكلفة نقل الطن الواحد من الماء ؛ نظرا لتوزيع التكاليف على كل الأطنان المطلوب نقلها. ولا يعني ما تقدم أن شركة نقل الماء يجب أن تكون بالضرورة مملوكة لجميع الشركات التي تقوم بالإنتاج ، فهناك عدة خيارات لهذه الملكية. فقد تملك إحدى الشركات المنتجة هذه الشبكة وتسمح نظاما لبقية المنتجين بنقل الماء. وهنا يجب أن تشدد على الصيغة الاحتكارية لشركة النقل في هذه الحالة. فالشركة الناقلة يمكن أن تفرض سعر نقل طن الماء مالم تقم الهيئة المنظمة بفرض السعر المناسب لنقل طن الماء والذي هو أقرب إلى سعر المنافسة. ومما تجدر الإشارة إليه هنا هو عدم وجود تكلفة فرصة بديلة كتلك التي قمنا بشرحها في حالة السكة الحديد. ففي حالة التجميع لكل الشركات المنتجة فإن الشركة المالكة للشبكة تضع كامل إنتاجها ضمن التجميع المراد نقله عبر الشبكة. والافتراض هنا أن العرض يساوي الطلب. وقد تمتلك شبكة النقل شركة مستقلة. وهنا أيضا نجد أن تدخل الهيئة المنظمة أمر حتمي من أجل تقرير السعر المناسب على طن الماء ، والسعر المناسب هنا هو المبني على أساس التكلفة الحدية الذي يؤمن للمستثمر عائداً يساوي متوسط العائد على رأس المال السائد في الاقتصاد. أيضا فقد تمتلك

الحكومة تلك الشبكة أو أن تظل تلك الشبكة في ملكية الدولة إذا كانت الدولة هي المالكة لهذه الشبكة أصلاً قبل عملية الخصخصة. في هذه الحالة يمكن أن تساهم الحكومة بنقل الماء مجاناً على اعتبار أن الماء من السلع الأساسية التي تحتاج إلى تحمل الدولة جزء من أعباء توفيرها للمستهلك. وقد تفرض الحكومة سعراً لنقل الماء، في هذه الحالة فإن السعر قد لا يتجاوز سعر المنافسة وهو سعر مشابه لذلك الذي تفرضه الهيئة المنظمة في حالة كون المالك مستثمراً مستقلاً.

أيضاً فإن هناك منافع اقتصادية واجتماعية يمكن أن تتحقق من استخدام شبكة واحدة للتوزيع داخل المدن. فكما سبق أن أشرنا إلى أن التمديدات تتميز بضخامة حجم التكاليف الثابتة التي هي في الوقت نفسه تكاليف غارقة. ومن ثم، فإن قيام كل شركة منتجة للماء بعمل التمديدات الخاصة بها يعتبر من قبيل الازدواجية في التكاليف. وفي حالة كون الشركات التي تملك شبكة توزيع الماء في المدن ذات ملكية مستقلة، فإن السعر هنا قد يكون مبنياً على أساس التعرفة المركبة. فهناك تكلفة لإيصال الخدمة والتي يجب أن تغطي قيمة التكلفة الثابتة أي قيمة التمديدات للمستهلك والتي يجب أن تفرض مرة واحدة. أيضاً فإن هناك تكاليف استهلاك التوصيلات التي يجب أن تضاف إلى قيمة الفاتورة الشهرية وذلك بالإضافة إلى قيمة كمية الاستهلاك التي يجب أن تتغير بتغير ذلك الاستهلاك. والجزء الأخير، الذي يتغير بتغير الاستهلاك، يجب أن يأخذ في الحسبان التصاعد في التعرفة على أساس التصاعد في الاستهلاك. وهذا يعني تطبيق نظام الشرائح المعروف.

في الخلاصة يجب أن لا نغفل الزيادة التي يمكن أن يتعرض لها المنتج في تكاليف عناصر الإنتاج الناجمة عن التضخم. هذا يعني أنه يجب السماح لسعر الماء أن يزيد بمقدار الزيادة في تكاليف عناصر الإنتاج. وفي الإمكان هنا تطبيق النموذج الإنجليزي (RPI-X) مع الأخذ في الاعتبار أن قيمة (X) قد تكون صفراً أو سالبة.

(٦,٥) مشاريع التحلية في المملكة العربية السعودية

يتركز معظم إنتاج الماء المستخدم لغير الأغراض الزراعية في المملكة العربية السعودية في مشاريع تحلية مياه البحر ونقلها إلى المدن. وقد استثمرت الحكومة مبالغ طائلة منذ فترة السبعينيات في هذه المشاريع. وبلغت الطاقة التصميمية لجميع محطات التحلية المملوكة للمؤسسة العامة لتحلية المياه ٢,٤٥٦,٥٢٧ متراً مكعباً. وبالنظر إلى الجدول رقم (١,٦) نجد أن أجمالي الإيرادات في عام ١٤٢٠/١٤٢١ هـ بلغت ١,٦٣٠ مليون ريال، بينما بلغ إجمالي المصروفات في نفس العام ٣٥٣١ مليون ريال. غير أننا يجب أن نشير إلى أن إيرادات بيع المياه لا تشمل البيع المباشر للجمهور من حيث إن قيمة المبيعات الموضحة في الجدول هي قيمة البيع المباشر الذي تباع به المؤسسة العامة للكهرباء لبعض المشترين الذين يرغبون في الشراء بكميات كبيرة ربما لإعادة تعبئتها وبيعها مرة أخرى أو لأغراض أخرى حيث إن من يقوم بالبيع المباشر للجمهور هو أمانة (بلدية) كل مدينة وتحصل عليها وزارة المالية مباشرة ولا تظهر في حسابات المؤسسة التي هي المصدر الرئيسي للمعلومات المدرجة في الجدول. غير أن مما تجدر الإشارة إليه هنا هو مقدار الإعانات الحكومية السنوية لهذه المشاريع التي بلغت ١,٥٥٠ مليون ريال في العام ١٤٢٠/١٤٢١ هـ.

جدول رقم (٦,١). حساب الأرباح والخسائر لإنتاج المياه المخلاة من البحر في المملكة العربية السعودية (سنوات مختارة) (آلاف الريالات).

البيان	٢٠/١٤١٩ هـ (١٩٩٩م)	٢١/١٤٢٠ هـ (٢٠٠٠م)	٢٢/١٤٢١ هـ (٢٠٠١م)
الإيرادات			
(١) الإعانات الحكومية للتشغيل والصيانة	١,٢٥٥,٠٥٥	١,٤٨٧,٥٠٥	١,٥٢٦
(٢) الإعانات للمصاريف الإدارية	٤٧,٦٧٥	٦٣,١٦٦	٥٨,٤٦٢
(٣) إيرادات بيع الكهرباء	٦٠,٠٠٠	٧٥,١٥٨	٤٠,٠٢٩
(٤) إيرادات بيع المياه	٣٠,٠٣٦	١,٠٢٨	١٥,١١٤
(٥) الغرامات	٢,٢٢٨	٩١٨,٧٨١	-
(٦) الإيرادات الأخرى	٣,٨٤٠	١,٧٦٣	٢٦,٥٤٧
(٧) جملة إيرادات النشاط	٦٣,٠٣٦	٧٦,١٨٥	٥٥,١٤٤
(٨) إجمالي الإيرادات	٦٩,١٠٥	٧٨,٨٦٧	-
المصروفات			
مصاريف الصيانة والتشغيل	١,٧١١	٢,٣٣٧	٢,٦٩٨
مصاريف عمومية إدارية	٤٨,٧٥٧	٦٢,١٠٤	٥٨,٢٧٢
استهلاك الأصول	١,٤٥٤,٥٣٩	١,١٣٢,٠١٥	٨٢٨,٢٠٣

المصدر : التقارير السنوية للمؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة.

- الأرقام في الجدول مقربة.

وقد يكون السبب في ضعف الإيرادات بالمقارنة مع المصروفات هو أن السعر الذي يفرض على كل شريحة منخفض بالمقارنة بتكلفة إنتاج كل متر مكعب من المياه حيث قدرته بعض الدراسات بحوالي ٤,٠٦ ريالاً (الخطيب، ١٤٢٣هـ)، بينما قدرت مصادر البنك الدولي في عرضها لهذه التكلفة في الندوة التي عقدت في الرياض عام

٢٠٠٣م بالتعاون مع وزارة التخطيط وصندوق النقد الدولي بمقدار يزيد عن ستة ريالات للمتر المكعب. ويوضح الجدول رقم (٦,٢) تعرفه مياه الشرب بالنسبة لكل متر مكعب على كل شريحة من الشرائح الخمس المدرجة في التعرفة الرسمية.

جدول رقم (٦,٢). تعرفه مياه البحر المحلاة حسب الشريحة في المملكة العربية السعودية.

الشريحة	بداية الشريحة بالمتر المكعب	نهاية الشريحة بالمتر المكعب	السعر بالريال
الشريحة الأولى	١	٥٠	٠,١٠
الشريحة الثانية	٥١	١٠٠	٠,١٥
الشريحة الثالثة	١٠١	٢٠٠	٢,٠٠
الشريحة الرابعة	٢٠١	٣٠٠	٤,٠٠
الشريحة الخامسة	٣٠١	فما فوق	٦,٠٠

التقرير السنوي: المؤسسة العامة لتحلية المياه في المملكة العربية السعودية.

ومن الملاحظ أن سعر المتر المكعب من الماء والذي يبلغ ١٠٠/١٠ و ١٥٠/١٠ من الريال منخفض جداً للشريحتين الأولى والثانية. من الناحية الأخرى فإن أسعار الشرائح الثالثة والرابعة والخامسة تزيد بشكل كبير جداً مما يعني تصاعداً شديداً في أسعار هذه الشرائح. ومع أن مثل هذا التصاعد محبذ من ناحية إعادة توزيع الدخل والثروة بحيث تتحمل الطبقات ذات الاستهلاك الأعلى عبء تغطية الجزء الأكبر من إيرادات التحلية، إلا أن أسعار الشريحتين الأولى والثانية تبدو منخفضة بشكل كبير.

خلاصة الفصل

رأينا، في هذا الفصل، أن من أهم السمات لإنتاج المياه، وعلى وجه الخصوص تحلية مياه البحر أنها تمر بثلاث مراحل: الإنتاج والنقل والتوزيع. كذلك فإن من أهم ما يميز هذه الصناعة كون التكاليف الثابتة فيها تشكل الجزء الأكبر من إجمالي التكاليف، وأن جزءاً من هذه التكاليف هو من التكاليف الغارقة. ووجود هذه المراحل والتكاليف يحتم بقاء جزء مهم من هذه الصناعة في ظل الاحتكار الطبيعي، وهي بهذا تشبه صناعات الكهرباء والتلفون والسكة الحديد، وهذا يعني فقدان هدف مهم من أهداف الخصخصة وهو تحقيق المنافسة في كل المراحل. فكما شددنا في بداية هذا الكتاب أن من أهم أهداف الخصخصة هو تحقيق المنافسة بالإضافة إلى تغيير الملكية العامة إلى الملكية الخاصة. إن وجود الاحتكار الطبيعي في مرحلتي النقل والتوزيع يجعل المنافسة في صناعة الماء تنحصر في مرحلة الإنتاج. وقد حدا هذا ببعض إلى التقليل من أهمية خصخصة القطاع، خصوصاً وأن المنافسة في هذه الحالة ستظل محدودة في عدد قليل من الشركات نظراً لعدم الرغبة في التقليل من الاستفادة من تناقص التكاليف بالنسبة لكل منتج على حدة. لذلك كان من الأهمية بمكان أن تكون هناك هيئة تشرف على عملية التسعير في القطاع نظراً لمحدودية المنافسة في بعض الأحيان وعدم توفرها في أحيان أخرى. وقد اقترحنا أن تمتلك الحكومة مرحلة نقل الماء من منطقة الإنتاج إلى مناطق الاستهلاك وأن تقدم هذه الخدمة مجاناً أو أن يكون التسعير على أساس التكلفة الحدية المبنية على التكاليف المتغيرة، أي تلك التي تغطي تكاليف الصيانة والتشغيل لهذه المرحلة. وقد استند اقتراحنا هذا على ما يعتقده البعض من أن الماء هو من السلع العامة البحتة. وفي حالة كون ملكية شبكة النقل تعود إلى القطاع الخاص فإن من المفضل أن يكون عائد المستثمر على أساس معدل العائد السائد في الاقتصاد، أي على أساس التكلفة الحدية. وهذا ينطبق أيضاً على سعر إنتاج الماء ما لم تقوم الحكومة بإعانة هذا الجزء. ومن أهم ما تجدر الإشارة إليه في موضوع الأنظمة والقوانين التي تطبق

على قطاع الماء هو التشديد على نوعية وجودة هذه السلعة الحيوية جداً. كذلك فإن التسعير على أساس ساعة الذروة وكذلك على أساس الشرائح يعتبران من السياسات المهمة في مرحلة الإنتاج. ويساعد التسعير على أساس ساعة الذروة على تخفيض الاستهلاك في فترة الصيف. ويساعد التسعير على أساس التمييز السعري، أي على أساس الشرائح في هذه الحالة، على تحميل الطبقات الغنية العبء الأكبر من تكاليف إنتاج الماء، وفي هذا كما أشرنا تطبيق لمفهوم إعادة توزيع الدخل والثروة.

مراجع الفصل

أولاً: المراجع العربية

- السوداني، عبد العزيز، والمحيميد، أحمد (٢٠٠٠م/١٤٢١هـ) "أثر السياسات السعرية على خصخصة الموارد المائية في المملكة العربية السعودية" مجلة الإدارة العامة ومعهد الإدارة العامة، ص ٤٨٩ - ٥٣٤.
- الخطيب، فاروق "تخطيط موارد المياه في المملكة العربية السعودية" قسم الاقتصاد، جامعة الملك عبدالعزيز (رجب ١٤٢٣هـ)، بحث غير منشور.
- عبدالله، محمد حامد، اقتصاديات الموارد والبيئة. جامعة الملك سعود، النشر العلمي والمطابع ١٤٢١هـ/٢٠٠٠م.
- التقرير السنوي، المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة. أعداد مختلفة.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- Braeatigam R., and J.C. Panzar (1989), "Diversification Incentives Under Price-Based and Cost-Based Regulation" Rand Journal of Economics 20: Pp 373- 91.
- Bruggink, T.M. (1982). Public Versus Regulated Private Enterprises in the Municipal Water Industry: A Comparisons of Water Cost. Quarterly Review of Economics and Business 22: 111- 125.

- Chapman, Ross and Sandy Cutberson (1996), "Privatizing Sydney's Water Treatment" *Journal of Policy Analysis and Reform* 3(1): 45- 58.
- Department of the Environment (1986) *Privatization of Water Authorities in England and Wales*, Cmnd 9734. London HMSO.
- Gabriel, Roth (1987), The private Provision of Public Service in Developing Countries. Washington D.C., The World Bank, Oxford University Press.
- Klein, Michael, and Timothy Irwin (June 1996) "Regulating Water Companies," in Public Policy for The Private Sector Infrastructure., The World Bank Group.
- Hochman, E.B, and David Zilberman (1997) " Allocation and Pricing at the Water District Level," *American Journal of Agricultural Economics*, vol.97, no3.
- Little Child, S.C. (1986), Economic Regulation of Privatized Water Authority. London: HMSO.
- Monopolies and Mergers Commission (1986b), Southern Water Authority.
- Prest, A.R.(1988), Public Finance in Underdeveloped Countries. London, Weidfield and Nielson.
- Serageldin, Ismael (1994), " Water Supply, Sanitation and Environmental Sustainability." *The financial Challenge*. Washington D.C.: The World Bank, Direction in development, Pp 3-8.
- Vickers, John and George Yarrow (1995). Privatization: An Economic Analysis. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England

خصخصة الكهرباء

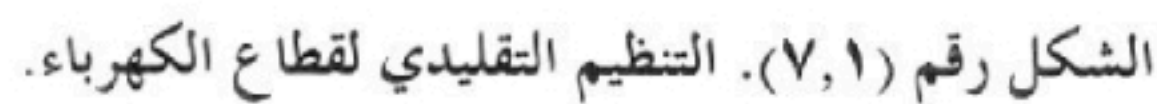
صناعة الكهرباء متكاملة تتكون من عدة مراحل يمكن تلخيصها في مرحلة الإنتاج والنقل والتوزيع. وفي العديد من الدول النامية نجد أن هذه المراحل الثلاث تتكون شركة واحدة تمتلكها الدولة. وتأتي مساعدة الدولة لهذا القطاع نظرا لحجم الاستثمارات المطلوبة التي قد يعجز القطاع الخاص عن توفيرها في معظم هذه الدول، وكذلك نظرا للإعانات التي تقدمها الدولة لهذا القطاع والتي قد تكون حتمية في بعض الأحيان وخصوصا في الدول النامية.

وفي مرحلة الإنتاج نجد أن الصناعة تتميز بتناقص متوسط التكاليف مع زيادة الإنتاج مما يعني انطباق تزايد الغلة على هذه الصناعة. وتعد هذه الصناعة من الصناعات الكبيرة. ويستنتج جوسكو وشميلنسي (Jaskow and Schmalensee 1988) أن محطات الإنتاج الصغيرة غير اقتصادية. فحسب هؤلاء أن الحجم الأدنى الذي يمكن أن يكون مقبولا من الناحية الاقتصادية هو ذلك الذي ينتج كمية من الكهرباء تصل إلى ٨٠٠ ميجاوات. وربما يتطلب الأمر بناء ضعف هذه الطاقة عندما تستخدم الطاقة النووية في الإنتاج.

ويتميز قطاع الكهرباء بمزيتين مهمتين تجعله مختلفا عن غيره من القطاعات. هاتان المزيتان هما عدم إمكانية التخزين إلا بتكاليف عالية جدا، كما أن نقل الكهرباء

يتميز بالوفورات الاقتصادية الناجمة عن الحجم الكبير. وهذه الميزة مشابهة لتلك الموجودة في قطاعات الماء والتلفون. فتمديدات الكهرباء تتميز بالتكاليف العالية التي تجعل من قيام عدد من الشركات بعمل تمديدات مشابهة من قبيل الازدواجية. فهناك استثمارات كبيرة توظف في تمديدات الكهرباء وهي جميعا من التكاليف الثابتة، وهي في الوقت نفسه من التكاليف الغارقة. لذا، فإن استغلالها إلى أقصى حد يوفر ما نطلق عليه باقتصاديات الحجم الكبير. بمعنى أن هناك احتكاراً طبيعياً يبرر إعطاء حق الامتياز لشركة واحدة ضمن نطاق جغرافي معين نظراً لما يحققه هذا الاحتكار من انخفاض في تكلفة نقل الوحدة الواحدة من الكهرباء من محطات الإنتاج إلى شبكات التوزيع ثم إلى المستهلكين.

وفي التنظيم التقليدي لقطاع الكهرباء فإن شركة واحدة تقوم بجميع العمليات التي تتضمن المراحل الثلاث وهي الإنتاج والنقل والتوزيع. غير أن هناك إمكانية للفصل بين مرحلة الإنتاج من ناحية، وكل من مرحلتي النقل والتوزيع من الناحية الأخرى. كذلك فإن هناك إمكانية للفصل بين المراحل الثلاث بحيث تكون كل مرحلة منفصلة عن الأخرى ومملوكة لشركة مستقلة عن بقية الشركات. وربما يكون هذا الشكل الأخير هو السائد في إنتاج الكهرباء في الشكل الحديث (غير التقليدي) الذي سنقوم بشرحه بعد قليل. ومع أن مثل هذا الفصل بين الوظائف قد يكون مفيداً من الناحية العملية إلا أن العلاقة بين المراحل الثلاث وثيقة جداً مما يتطلب التنسيق الوثيق وتبادل المعلومات بين جميع هذه المراحل. ويوضح الشكل رقم (٧،١) الشكل التنظيمي التقليدي لقطاع الكهرباء. وحتى يعمل هذا القطاع بفعالية وكفاءة كما أشرنا آنفاً، يجب أن يكون هناك ترابط بين جميع المهام والأجزاء من الصناعة.



أ) الطاقة الكهربائية من الشركات المنتجة للكهرباء.

ب) خدمات نقل التيار عبر خطوط الضغط العالي (Hi-Voltage). هذه الخدمة تقوم بها في العادة شركة مستقلة تتميز خدماتها بالاحتكار الطبعه ، كما أشنا لذلك

من قبل. كما تقوم أيضا بشراء خدمات نقل التيار من شركة التوزيع عبر خطوط الضغط المنخفض (Low-Voltage). وشركة التوزيع هي الشركة التي تنقل التيار داخل المدن حيث تقوم بإيصاله إلى المستهلك النهائي وذلك في الحالة التي تكون فيها هذه الشركة منفصلة عن شركة نقل التيار عبر خطوط الضغط العالي.

(ج) في بعض الأحيان خدمات البيع في السوق الفوري أو خدمات مرحلة ترحيل الطاقة (Dispatch) إن وجدت.

إن مثل هذا التفصيل يفيد في تتبع الطريقة التي سوف يتم بموجبها الوصول إلى السعر النهائي للكيلووات من الكهرباء. فعلى سبيل المثال لو حددنا سعر الكيلووات من الكهرباء على أساس تكاليف الإنتاج فإننا سنأخذ في الاعتبار العديد من الإضافات إلى السعر الذي يجب أن يأخذ في الاعتبار المراحل الأخرى حتى وصول الطاقة إلى المستهلك النهائي.

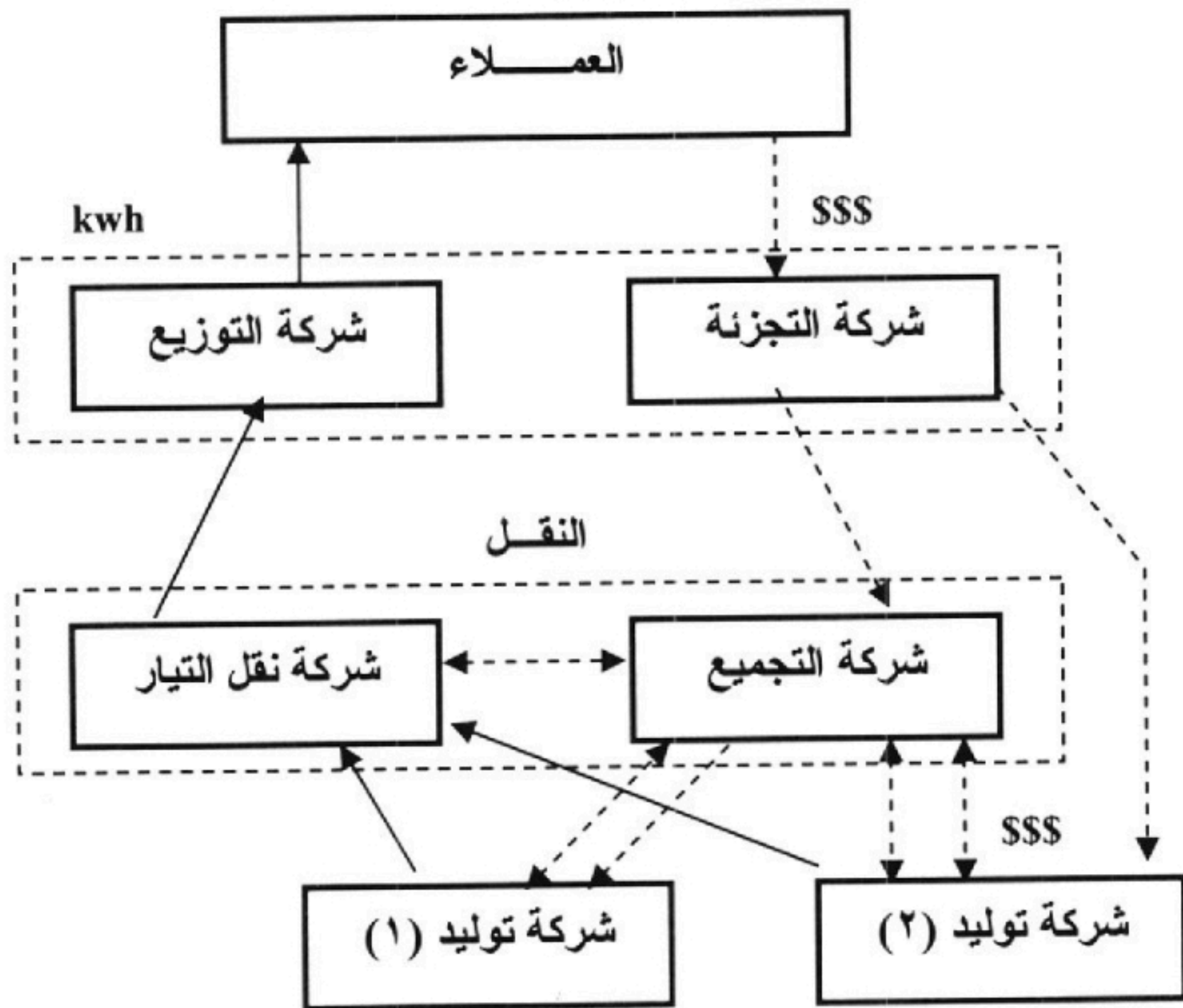
إن من أهم ما يجب التنبيه عليه هنا هو أن خدمات نقل التيار، سواء اقتصر على النقل الذي يشمل فقط الضغط العالي أو ذلك الذي يشمل خدمات توزيع التيار (الضغط المنخفض)، يجب أن تكون متاحة لجميع المنافسين في قطاع البيع (الإنتاج) أو قطاع الشراء (التجزئة). فالمطلوب توفر الخدمة للجميع وبسعر موحد حتى لا تكون هناك امتيازات تؤدي إلى نشوء الاحتكارات. ويمكن جمع خدمات السوق الفوري مع وظيفة التجميع التي سنأتي على توضيحها في الرسم البياني رقم (٧،٢). ووظيفة التجميع لها أيضا صفة الاحتكار الطبيعي وتربط بين الطلبات من جهات مختلفة، وبين إنتاج الطاقة من أكثر من منتج بحيث يكون هناك عدم تمييز بين جميع الأطراف من حيث الخدمة ومن حيث السعر. ومن الممكن أيضا أن تكون شركة تجميع الإنتاج مملوكة لجميع الشركات المنتجة. ومن ثم فإن من أهم وظائف هذه الشركة تجميع الإنتاج الزائد

من أي من شركات الإنتاج وإعادة بيعه إلى الشركات الأخرى ، فهي بهذا تعمل على موازنة العرض بالطلب على مدار السنة والشهر واليوم وتساعد على التخفيف من عدم الاستقرار في سوق الكهرباء. كما يمكن لهذه الشركة البيع مباشرة إلى شركات التجزئة. لذا ، فإن هذه الشركة مستقلة عن شركات الإنتاج حتى وإن كانت مملوكة من قبل كل هذه الشركات أو بعضها. وربما يكون من المفضل أن تدار شركة التجميع من قبل مجلس إدارة يتكون من قبل جميع أصحاب العلاقة من منتجين ومشتريين حتى يتم ضمان الاستقلالية والمساواة في المعاملة.

إن الهدف من جعل شركة النقل مستقلة هو إتاحة خدماتها للجميع على قدم المساواة. كذلك ، فإن جعل هذه الشركة مستقلة يبعدها عن أي نتائج سلبية قد تترتب على عمليات البيع والشراء بين الأطراف المعنية. وحيث إن شركة النقل محتكرة يجب التثبت من أن السعر الذي تتقاضاه من الجميع موحد بحيث تكون هناك تعرفه ثابتة لنقل كل كيلوات من الكهرباء مهما اختلفت الكمية المنقولة. بمعنى أنه يجب ألا يسمح بتناقص التعرفة مع ارتفاع حجم النقل بالشكل الذي يعطي تمييزاً للشركات الكبيرة ومن ثم يقوي موقفها بالمقارنة مع غيرها من الشركات. وما تقدم يوضح أنه من الممكن أيضا أن يكون لدينا عدة شركات في قطاع الكهرباء تختص كل شركة بوظيفة معينة بدلا من تركيز جميع الخدمات في شركة واحدة. والشكل رقم (٧،٢) يوضح المراحل التي يمكن أن تطبق فيها المنافسة والمراحل التي يمكن أن تبقى في ظل الاحتكار.

وكما هو ملاحظ هناك عدة شركات للإنتاج. ويتميز هذا الجزء بالمنافسة نظرا لوجود عدة شركات تقوم بإنتاج الكهرباء مع إمكانية تجميع الفائض لدى شركة التجميع وربما شرائه من قبل منتج آخر كما أوضحنا من قبل. كما أنه في الإمكان في هذا النموذج قيام شركة التجزئة بالشراء بشكل مباشر من شركات الإنتاج. بينما

تتصف كل من مرحلة التجميع والنقل بالاحتكار ، وهو ما أشرنا إليه سابقا. ومن المهم جدا أن يكون هناك تنسيق وتعاون تام بين الأجزاء الأربعة للصناعة حتى لا نفقد هذه الميزة الهامة التي هي من مميزات بقاء المراحل الأربعة في شركة واحدة.



الشكل رقم (٢، ٧). التنظيم الحديث لقطاع الكهرباء.

من الناحية الأخرى ، إذا أردنا المنافسة في الاستهلاك يجب الفصل بين وظيفتي التوزيع والتجزئة. ومن ثم يمكن لبعض العملاء الشراء مباشرة من التوزيع مما يخلق منافسة مع وظيفة التجزئة. بهذا يمكن خلق اتصال مباشر بين العملاء ، أو على الأقل ذوي الحجم الكبير منهم ، وبين الموزع الرئيسي. وفي معظم الأحوال فإن وظيفة التجزئة

غير موجودة ؛ لأن هناك شركة واحدة تملك حقوق التوزيع داخل المدن ، وبهذا ينطبق عليها مفهوم الاحتكار الطبيعي . وتقوم هذه الشركة باستلام التيار من الشركة الناقلة وتخفيضه عن طريق المحولات إلى الضغط المطلوب ، ١١٠ فولت أو ٢٤٠ فولت ، لكي يصبح مناسباً للاستخدام النهائي (المنزلي أو الصناعي أو التجاري) . كما أن شركة التجميع يمكن أن تباع مباشرة للجمهور عبر شراء خدمات النقل من شركة النقل وخدمات التوزيع من شركة التوزيع طبقاً لتعرفة معينة سيكون تحديد قيمتها محل اهتمامنا في هذا الفصل .

ويلاحظ أن الرسم (٧.٢) لا يحتوي على سوق البيع الفوري مع أن مثل هذا السوق مهم ؛ لأنه يتيح الفرصة للتبادل بين البائع والمشتري . لذا ، فهو مشجع للمنافسة . فمن الملاحظ أن العقود طويلة الأجل هي التي تسود في سوق بيع الكهرباء حيث تعكس العقود تفضيل كل من البائعين والمشتريين على حد سواء . وتكتب الكميات والأسعار في العقود طويلة الأجل ، في العادة ، على أساس ما يمكن أن يكون عليه الوضع في المستقبل . ومن ثم فإن التكاليف والمنافع التي سوف تظهر في المستقبل يتحملها جميع الأطراف في العقد على أساس متفق عليه مسبقاً .

(٧،١) تسعير الكهرباء

هناك عدة طرق لتسعير الكهرباء سنتطرق لبعضها في هذا الجزء . غير أننا سنبدأ بإلقاء الضوء على الطريقة التي تسعر فيها كل من مرحلتي التجميع والنقل . تعمل شركة التجميع كسوق فوري لكميات كبيرة من الكهرباء تعرض كل يوم من قبل الشركات التي تقوم بتوليد الكهرباء . وتقوم كل شركة من هذه الشركات بعرض الكميات التي ترغب في عرضها من خلال وحدة التجميع والسعر الذي ترغب

البيع به. وحيث إنه من المفترض أن يكون هناك عدة منتجين فإن كل منهم سيعرض الكمية التي يرغب في بيعها عند السعر المرغوب. ومن ثم فإن شركة التجميع تقوم بترتيب الكميات والأسعار حيث إن السعر الأقل سوف يؤخذ في البداية مع الأخذ في الاعتبار الطلب الذي ستحصل عليه شركة التجميع من الطرف الآخر، أي من نقطة الشراء. والطرف الآخر قد يكون شركة توليد أخرى ترغب في الحصول على كمية إضافية لتلبية الطلب أو العقد الموقع معها مباشرة من قبل المشتري. وتقوم شركة التجميع بترتيب طلبات المشترين حسب السعر الأعلى. وعند مقابلة رغبات البائعين ورغبات المشترين يمكن تحديد السعر الذي يوازن بين العرض والطلب لليوم التالي. ويطلق على السعر الذي يحقق التوازن اسم سعر النظام الحدي (س ن ح). ولو عكس عرض المنتجين التكلفة الحدية للإنتاج فإن سعر النظام الحدي سيكون، في هذه الحالة، مساوياً للتكلفة المتوسطة المتغيرة للإنتاج وذلك بالنسبة للمنتج الحدي، أي المنتج الأخير الذي دخل ضمن البيع والشراء حسب قائمة الأولوية في ترتيب عروض الشراء. من الناحية الأخرى فإن هناك تكاليف تترتب على زيادة الطلب عن العرض في بعض أوقات النهار، كما أن هناك تكاليف تنجم عن انقطاع التيار، وجميعها تكاليف يتحملها المستهلك. ويطلق على هذه التكاليف قيمة التيار المفقود (ق ت م) ويجب أن تضاف إلى سعر وحدة التجميع. ويمكن تحديد السعر النهائي للتجميع على أساس أنه مجموع السعر الذي تشتري بموجبه شركة التجميع من شركات الإنتاج، إضافة إلى قيمة التيار المفقود (Armstrong et al, 1994)، أي أن:

$$\text{سعر التجميع} = \text{سعر النظام الحدي (س ن ح)} + \text{قيمة التيار المفقود (ق ت م)}$$

وإذا افترضنا أن قيمة التيار المفقود تساوي صفراً فإن سعر التجميع سيكون مساوياً لسعر النظام الحدي. كذلك يجب أن يؤخذ في الاعتبار بعض العوامل الأخرى

التي قد تؤثر إيجاباً في السعر الذي توفره الشركة للمستهلك مثل الاحتياطات من الكهرباء الموجودة في النظام.

وفيما يتعلق بتسعير الشركة الناقلة فإنه يعتمد، حسب نفس المرجع (Armstrong et al, 1994) على متوسط العائد من "استخدام النظام". ويعرف هذا المتوسط أنه المجموع السنوي للعوائد مقسمة على المتوسط السنوي للتيار المنقول (على أساس إحصائية لعدة سنوات) ومعدلة لتأخذ في الاعتبار تعرفه استخدام التمديدات. وتتغير هذه الأخيرة، بطبيعة الحال، حسب الرقعة الجغرافية التي تغطيها الشبكة. ويجب ألا نغفل هنا أن التمديدات تتكون في معظمها من التكاليف الثابتة والقليل من التكاليف المتغيرة التي تشمل تكاليف الصيانة والإدارة. وفي الحالة التي تكون فيها الشبكة قائمة، كأن تكون مملوكة للحكومة مثلاً، فإن الحساب يصبح أكثر سهولة، فهناك إحصائية كاملة عن جميع أنواع التكاليف والطاقة الكاملة للشبكة والجزء المستخدم من تلك الطاقة. ومن ثم فإن حساب تكلفة نقل الوحدة الواحدة وكذلك التكلفة الحدية وغيرها من التكاليف تصبح سهلة إلى حد بعيد. وتجدر الإشارة هنا إلى أن النظام البريطاني يسمح بزيادة سعر نقل الوحدة من الكهرباء حسب النموذج المعروف في ذلك النظام والذي يمثل الزيادة في قائمة أسعار التجزئة مخصوصاً منه عامل الإنتاجية (X). وحيث إن التمديدات هي من التكاليف الثابتة، فإنه ليست هناك زيادة في الإنتاجية يمكن تحقيقها في هذا الصدد. بناءً على ذلك فإن قيمة (X) في هذه الحالة، أقرب إلى الصفر.

ويختلف الأمر من ناحية التسعير لو كانت الشركة مملوكة للحكومة أو كانت هناك رغبة لدى الحكومة لدعم الشركة عن طريق الإعانة في حالة كون الشركة مملوكة من قبل القطاع الخاص. في هذه الحالة تفرض الدولة في معظم الأحوال سعراً يتماشى

مع التكلفة الحدية ودون مستوى التكلفة المتوسطة وتقوم بتغطية الفرق بين السعر والتكلفة المتوسطة الكلية عن طريق الإعانة. وربما تعتمد الدولة أيضاً في هذه الحالة إلى تطبيق نظام الشرائح التي يتم ترتيبها حسب متوسطات الدخول.

وقبل أن نختتم حديثنا عن التسعير يجب علينا أن نتطرق إلى السعر النهائي للكيلووات من الكهرباء في ساعات الذروة، أي الساعات التي يكون فيها الطلب على أشده خصوصاً في فترات الصيف. وقد قام بعض الباحثين مثل شوارز وتايلور (Schwarz and Taylor, 2002 وجوبتا ودانيلسون (Gupta, and Danielson, 1998) وهريجز وآخرون (Herriges, et al, 1993) باختبار التجاوب بين الطلب وسعر الوقت الفعلي Real- Time Prices ، وهو السعر الذي يمكن شرحه على أساس تسعيرة ساعات الذروة التي سبق شرحها في الفصل الثاني. في هذه الحالة فإن سعر الوحدة من الكهرباء يرتفع إلى أعلى مستوى حيث الطلب في أشده في ساعات النهار من الصيف. وعلى عكس الآخرين، استخدم شوارز إحصائية طويلة الأجل نسبياً غطت فترة ست سنوات من العام ١٩٩٤م إلى العام ١٩٩٩م. وقد ركزت الإحصائية على فترة الصيف التي تشمل أربعة أشهر تبدأ في شهر يولييه وتمتد حتى نهاية شهر سبتمبر، وقد شملت الإحصائية ١١٠ من العملاء منهم ٢٠ منشأة صناعية. وفي هذه الدراسة جرى اختبار سعر الوقت الفعلي في ضوء عدة عوامل. منها:

١- اختلاف المرونة مع اختلاف الأسعار مما يعطي مؤشراً على أثر القفزة في السعر التي يمكن أن تحدث خلال فترات الصيف والتي قد تصل في بعض الأحيان إلى قيمة تتراوح ما بين خمسة إلى عشرة أضعاف بالمقارنة مع فترات الشتاء. وقد وجد شوارز أن هناك، وبصورة عامة، ارتباطاً بين الارتفاع في سعر الطاقة من ساعة إلى أخرى وبين الانخفاض في الطلب، حيث إن هناك انخفاضاً ملموساً في الطلب على الكهرباء عند

ارتفاع السعر من ساعة إلى أخرى. غير أن هذا الارتباط، من الناحية الأخرى، لم يشمل جميع العملاء وإنما فقط البعض خصوصاً أولئك اللذين يملكون مولدات تمكنهم من الحصول على الطاقة التي يرغبون فيها. وقد أشار جوبتا ودانليسون إلى هذه الظاهرة بوضوح عندما أشارا إلى أن استخدام المولدات الخاصة من قبل بعض العملاء يظهر جلياً في الحالات التي تكون فيها هناك قفزة في الأسعار.

٢- أثر الطقس واحتمال اختلاف مرونة الطلب نتيجة لاختلاف الطقس. وقد أوضحت الدراسة أن هناك انخفاضاً في الطلب نتيجة ارتفاع الأسعار الناجم عن ارتفاع الحرارة، كما أن هناك انخفاضاً في قيمة معامل المرونة عند ارتفاع درجة الحرارة وإن كان ذلك الارتفاع متواضعاً بعض الشيء.

٣- أخيراً، وجد الباحث أن هناك أثراً للخبرة التي يكتسبها العميل في الطلب على الكهرباء من خلال التعامل مع الأسعار لفترة طويلة من الزمن. فالعملاء القدامى أكثر تجاوباً، في المتوسط، مع الارتفاع في السعر من غيرهم من العملاء.

(٧,٢) تجارب الدول

(٧,٢,١) تجربة تشيلي في خصخصة قطاع الكهرباء

وسنعرض فيما يلي إلى تجربة تشيلي في مجال خصخصة الكهرباء. وعلى وجه الخصوص تجربة خصخصة شركة تشيلجنر (Chilgener). غير أننا قبل أن نبدأ في ذلك نعطي نبذة عن بعض المعايير ذات العلاقة التي يتميز بها نظام الكهرباء في تشيلي.

إن المعايير المتبعة في تشيلي تتماشى إلى حد بعيد مع المعايير التي تم اقتراحها ضمن هذا الفصل بالنسبة للتعامل بين شركة التجميع وشركات الإنتاج، وبين هذه

الشركات من ناحية وبين المشتري مباشرة من هذه الشركات دون المرور عبر شركة التجميع. ومن ضمن هذه المعايير:

- ١- أن التراخيص الجديدة تعطى للمشاريع ذات التكاليف الأقل. وحتى بالنسبة للمشاريع القائمة فإن حق الإنتاج يعطى للشركة ذات التكاليف الأقل.
- ٢- تقوم شركة التجميع بالحصول على إنتاج الشركات حسب القائمة المبنية على التكاليف الأقل، المشار إليها في (١) وإلى الحد الذي يلبي طلبات السوق.
- ٣- لكل شركة إنتاج الحق في التعاقد مباشرة مع العملاء.
- ٤- عندما يكون هناك عجز في العرض بالمقارنة مع الطلب بالنسبة لأي من الشركات المنتجة، يمكن لهذه الشركة الشراء المباشر من شركة التجميع. وقد يكون السبب في عدم تمكن الشركة المعنية من إنتاج الكمية المطلوبة هو ارتفاع تكاليفها بعد حد معين من الإنتاج مما يعني، حسب الأنظمة المنصوص عليها، أنها غير مؤهلة لإنتاج أي كمية من الكهرباء بعد ذلك الحد.

ويتم التعامل بين الشركات المنتجة وبينها وبين شركة التجميع على أساس التكلفة الحدية في الأجل القصير، بينما تباع الشركات المنتجة للمستهلك النهائي أو تاجر الجملة أو شركة التوزيع حسب التكلفة الحدية الطويلة الأجل التي يتم تقديرها كل عامين. وحتى تتاح الفرصة لجميع المنتجين على حد سواء، فإن القانون ينص على أن من حق جميع الشركات المنتجة نقل التيار الكهربائي عبر شركة النقل على أساس سعر موحد للجميع مبني على أساس التكلفة الحدية أو التكلفة الإضافية للنقل.

وبالعودة إلى تجربة شركة تشيلي جنر نشير إلى أن هذه الشركة كانت مملوكة حكومياً حتى عام ١٩٨٨ م حين تم الانتهاء من خصخصتها. ولعل أهم ما ميز الشركة حينما كانت مملوكة للدولة هو إخضاعها للمعايير التجارية من حيث الإدارة. فقد

قامت الحكومة بفصل الوظائف الثلاث (الإنتاج، والنقل، والتوزيع) في ثلاث شركات مختلفة. كذلك اعتمدت التكلفة الحدية كأساس لتحديد سعر الكيلوات من الكهرباء. وتعتبر شركة تشيلي جنر واحدة من إحدى عشرة شركة تقوم بإنتاج الكهرباء. وتبلغ الطاقة الإنتاجية للشركة ١٤٪ من إجمالي الطاقة في تشيلي. وقد لوحظ أن الشركة حققت زيادة في الأرباح التي بلغت ١٠٪ بعد الخصخصة مقارنة بمعدل ٦٪ في الدول النامية مقارنة بـ ٧٪ كفوائد على رأس المال مما يترك ٣٪ ربحاً صافياً للشركة، وذلك في حالة افتراض أن كامل رأس المال مقترض. ويعزو البعض (Galal, et al, 1996) تلك الزيادة في الأرباح إلى عاملين مهمين.

١ - التسعير على أساس التكلفة الحدية.

٢ - زيادة استغلال الطاقة بشكل سليم مما أدى إلى زيادة الإنتاجية وانخفاض التكاليف.

وفي اعتقادي أن كلا العاملين يمكن أن يتحققا حتى في حالة بقاء المشروع في ملكية الحكومة. فالزيادة في الإنتاجية ترجع إلى تخفيض الكمية المستخدمة من الفحم بالنسبة إلى كل وحدة منتجة من الكهرباء، وهو أمر يمكن حدوثه في ظل أي نوع من الملكية. كما لوحظ أن عملية الخصخصة لم تؤدي إلى زيادة الاستثمارات في الشركة، ولم تتغير منفعة المستهلك نظراً لعدم تغير السعر قبل الخصخصة وبعدها. غير أن الأثر في الحكومة تغير نتيجة لفقدان إيراداتها السنوية مع أنها استلمت عوائد البيع عند تحويل الملكية، كما أنه لم تكن هناك إعانات حكومية قبل بيع المشروع أو بعده.

والخلاصة أن التجربة التشيلية وخصوصاً فيما يتعلق ببيع شركة تشيلي جنر إلى القطاع الخاص، توحى بأن تطبيق المعايير التنافسية سوف تؤدي إلى النتائج نفسها سواء كانت الملكية عامة أو خاصة.

(٧,٢,٢) التجربة البريطانية

تشكل التجربة البريطانية، نموذجاً يحتوي على جميع العناصر التي نوقشت آنفاً من حيث تقسيم الصناعة إلى عدة شركات تختص بعضها بعملية توليد وإنتاج الكهرباء بحيث يسمح لعدد من الشركات بالقيام بذلك مما يعني توفر المنافسة في هذا الجزء وقيام شركات أخرى تختص كل منها بخدمات النقل والتوزيع، مع إعطاء حق الامتياز على أساس انطباق حالة الاحتكار الطبيعي على هذه الخدمات، وكذلك خلق سوق للبيع الفوري أو شركة للتجميع مهمتها موازنة العرض بالطلب وتحديد السعر على هذا الأساس. فالتنظيم الذي صدر في مارس عام ١٩٩٠م قسم القطاع إلى أربعة نشاطات منفصلة هي: إنتاج الكهرباء، ونقل التيار، وتوزيع التيار، وكذلك الإمداد. ويكون تقسيم الصناعة حسب تكلفة كل نشاط كما يلي: ٦٦٪ لخدمات التوليد، ١٠٪ لخدمة النقل، ٢٠٪ لخدمة التوزيع، والباقي لخدمة الإمداد. والإمداد هو البيع لأسواق الامتياز وكذلك البيع للعملاء ذوي الطلب العالي. وقد تم إخضاع خدمات النقل والتوزيع للأنظمة من خلال مكتب نظام الكهرباء (Office of Electricity Regulation-Offer). من الناحية الأخرى، ترك نشاط الإنتاج دون وضع نظم وقيود عليه وتم إخضاعه للمنافسة وحرية الدخول للنشاط. وتطبق المنافسة من خلال البيع في السوق الفوري أو شركة التجميع، التي كونت حسب قانون عام ١٩٩٠م، والتي كانت إحدى النتائج الإيجابية لهذا القانون. ويحدد السعر على أساس التوازن بين العرض والطلب في اليوم السابق على الإنتاج الفعلي.

ولعل من أهم مظاهر الزيادة في إنتاجية القطاع مضاعفة إنتاجية العمل في محطات التوليد وكذلك الانخفاض في تكاليف الإنتاج؛ لأن هذه المولدات تتنافس في سوق البيع الفوري وفي سوق التجميع. ومن الملاحظ عدم انخفاض الأسعار، التي كان

متوقعا انخفاضها كنتيجة طبيعية لزيادة الإنتاجية وانخفاض التكاليف. وقد أدت زيادة الإنتاجية والانخفاض في التكاليف إلى زيادة أرباح الشركات بصورة كبيرة (Newberry, 1994). ومن الملاحظ أيضا أن تسعير النقل لم يأخذ في الاعتبار مقدار الفاقد عند نقل التيار والتكاليف المترتبة على ذلك، مع أن مقدار الفاقد عند النقل بين المحطات وصل إلى حوالي ١١٪ من الطاقة. وربما يكون هذا من السلبيات التي لم تستطع الأنظمة معالجتها حتى الآن. أيضا فقد كان من السلبيات قوة المنافسة بين إنتاج الفحم من المناجم البريطانية وكل من الغاز والبتروول والفحم المستورد، على الرغم من أن التكاليف التشغيلية لإنتاج الفحم البريطاني انخفضت بمقدار ٤٠٪ وعلى الرغم، من أن إنتاجية العمال في تلك المناجم زادت بمقدار ٤٥٪ حسب الأسعار الثابتة لمتوسط الفترة ما بين عامي ١٩٨٥م و١٩٩٢م. نتيجة لذلك فإن كمية إنتاج الفحم البريطاني انخفضت إلى النصف نتيجة لشدة تلك المنافسة.

وقد تميزت صناعة الكهرباء في بريطانيا بخضوعها لبعض التأثيرات الاجتماعية والسياسية التي نجم عنها أن الكهرباء كانت تباع بسعر أقل من السعر الذي يمكن أن تحققه في ظل نظام السوق. ونجم عن ذلك انخفاض في نمو الاستثمارات في الصناعات القائمة وكذلك في شبكات التوزيع.

إن الحصول على الكفاءة عن طريق الفصل بين الوظائف هو كل ما كانت تتوقعه الحكومة البريطانية من عملية الخصخصة بحيث تؤدي المنافسة في إنتاج الكهرباء إلى تحقيق الكفاءة في الإنتاج، كما كانت تتوقع تحقيق الهدف نفسه عن طريق الفصل بين وظيفتي النقل والتوزيع، اللتين تتميزان بالاحتكار الطبيعي كما ذكرنا سابقا، وذلك عن طريق تطبيق الأنظمة والقوانين على كلتا الوظيفتين. ومن المعروف أنه حتى نحصل على النتائج المرجوة من مثل هذا الفصل بين هاتين الوظيفتين، يجب أن يكون هناك

تنسيق وثيق بينهما. وتدل التجربة البريطانية على أن عملية الفصل وما جاء بعد ذلك من الرغبة في التنسيق كان في الواقع يأخذ وقت طويلاً وقعت خلاله العديد من الأخطاء التي جعلت النتائج المرجوة من جميع الوظائف أقل من المتوقع.

ولا بد من الإشارة هنا إلى أن التجربة البريطانية توحى بأن هناك بعض الصعوبة في الاختيار بين تطبيق معدل العائد على رأس المال في هذا القطاع، وهو المعيار المطبق في الولايات المتحدة، وبين تطبيق الغطاء السعري. وقد كان من الممكن أن يطبق معدل العائد في البداية بحيث يسمح للمستثمر تحقيق العائد المتوقع في السوق، ثم يتم بعد ذلك تطبيق الغطاء السعري الذي يجب أن تزداد قيمته بمقدار الزيادة في القوائم الرئيسية لأسعار التجزئة مطروحاً منها معامل الإنتاجية (RPI-X). وقد وضع معامل الإنتاجية للتشديد على أنه في حالة رغبة المستثمر في الحصول على زيادة في الأسعار تساوي مقدار الزيادة في قوائم تكاليف أسعار التجزئة فإن عليه زيادة إنتاجيته بمقدار يساوي قيمة معامل الإنتاجية (X). وقد قمنا بشرح هذا النموذج في أماكن عدة من هذا الكتاب.

(٧،٢،٣) تجربة هنغاريا

كما هو معروف فإن هنغاريا هي إحدى دول أوروبا الشرقية التي ظلت تطبق النظام الاشتراكي في اقتصادها لمدة تجاوزت الخمسين عام. وكان لها تنظيم معين يعتمد في معظمه على توفير الكهرباء، وغير ذلك من السلع الأساسية، للمستهلك بأسعار رمزية. لذا، فإن من أهم الاستنتاجات التي سنصل إليها في هذا الجزء من الكتاب هي الصعوبة في تغيير أسعار الكهرباء بحيث تتماشى مع ظروف السوق بالشكل الذي تمليه المنافسة والتكاليف وذلك نتيجة للمعارضة الشعبية لهذا الاتجاه. وبين عامي ١٩٦٢م

و١٩٩٢م كان إنتاج وتوزيع الكهرباء من مهام الدولة وتحت اشراف مكتب (MVMT) الذي مارس الإشراف والإدارة على ٢٢ مشروعاً تتعلق جميعها بالكهرباء، منها ١١ شركة تقوم بإنتاج الكهرباء وشركة واحدة تقوم بالنقل وست شركات تتولى مهام التوزيع وأربع شركات تقوم بالأعمال المساعدة، مثل بناء وصيانة المحطات وجميع التجهيزات الأخرى. وهذا يعني أنه لم يكن هناك تكامل أفقي بحيث تتركز كل النشاطات في شركة واحدة وإنما كان هناك عدة شركات تختص كل منها بنشاط، حتى وإن كانت جميع هذه الشركات مملوكة من قبل الدولة قبل عملية الخصخصة. وقد عمل هذا المكتب الذي يقوم بالإشراف على هذه الشركات تحت الإشراف المباشر لوزارة الصناعة والتجارة (MIT) منذ عام ١٩٦٠م. وقامت وزارة الصناعة والتجارة بممارسة صلاحياتها فيما يتعلق بفرض الأنظمة على القطاع وبخصخصة الموارد المالية بين الأنشطة المختلفة. وتقوم الحكومة بضبط الأرباح عن طريق ضبط الأسعار التي بقيت في مستوى أقل من مستوى التكاليف، بينما قام مكتب الإشراف باستخدام الأرباح المحققة من الكهرباء المستوردة في تمويل الزيادة المطلوبة في الاستثمار. ومع هذا فقد ظل هذا المكتب دائماً في حاجة ماسة للأموال من أجل زيادة الاستثمارات. وعلى وجه الخصوص، فقد كان هناك جزءان من صناعة الكهرباء عانا بعض الشيء من القصور في الاستثمار، وهما خدمات التوزيع والاستثمار في التكنولوجيا التي قد تؤدي إلى تخفيض التكاليف التشغيلية وتزيد من الإنتاجية. وقد حدد القانون بوضوح أن السعر يجب أن يغطي تكاليف التلوث إلا أن وزير الصناعة والتجارة ظل يصر على التسعير كما كان الوضع قبل الخصخصة نتيجة تعرضه للكثير من الضغوط السياسية التي تحارب زيادة السعر.

وفي الحقيقة أن البنك الدولي قد حدد، في أغسطس عام ١٩٩٢م، أن سعر الكهرباء في هنغاريا للمستهلك هو ٧٢٪ من التكاليف الاقتصادية، كما أن سعر الغاز للمستهلك النهائي هو ٨١٪ من التكاليف الاقتصادية. وحيث إن تكاليف الإنتاج في بريطانيا في كل من الكهرباء والغاز تعتبران عند الحد المبرر اقتصادياً، فإن سعر الكهرباء وكذلك سعر الغاز في هنغاريا يجب أن يكون عند ٧٢ من سعر الكهرباء للمستهلك النهائي و ٨١٪ من سعر الغاز للمستهلك النهائي في بريطانيا (Newberry, 1994)، مع أن هذا المرجع نفسه لم يوضح إن كانت تكاليف إنتاج كل من الكهرباء والغاز متشابهة في كل من بريطانيا وهنغاريا. هذه الأسعار عكست حقيقة أن سعر الكهرباء في هنغاريا خلال الفترة ١٩٩١م - ١٩٩٢م ازداد بمعدل أقل من معدل الزيادة في التضخم مما يوضح الأثر الذي تلعبه السياسة في ذلك البلد في الحد من الزيادة في الأسعار.

ويعتبر السعر من أهم العوامل التي تعوق عملية خصخصة قطاع الكهرباء في هنغاريا. فالهدف الرئيسي لخصخصة هذا القطاع، حسب الحكومة الهنغارية، هو الحصول على عوائد بالعملة الصعبة عن طريق بيع القطاع، حتى لمستثمرين أجانب. وإذا لم تكن هناك قوة فعالة للأنظمة والقوانين بالشكل الذي يجعل السعر يؤدي إلى تحقيق أرباح مجزية لهذه الفئة من المستثمرين فإن إقبال هذا النوع من الاستثمار على هذا القطاع قد لا يكون حتمياً.

خلاصة الفصل

إن من أهم ما يمكن استخلاصه في شأن خصخصة قطاع الكهرباء هو إمكانية التحول من النموذج القديم إلى النموذج الحديث في صناعة الكهرباء. فالنموذج القديم كان يبغي الوظائف الرئيسية الثلاث في القطاع (الإنتاج، والنقل، والتوزيع) متكاملة في

يد شركة واحدة. وكما عرفنا فإن عملية التكامل ضرورية لهذا القطاع. غير أن التكامل يمكن تحقيقه حتى ولو فصلنا بين الوظائف الثلاث. وهناك مزايا للفصل بين هذه الوظائف، مثل خلق المنافسة في بعض أجزاء الصناعة، وعلى وجه الخصوص في مرحلة الإنتاج. ويوفر مثل هذا التنافس إمكانية الحصول على إمدادات الكهرباء من المصادر ذات التكاليف المنخفضة. ويعني هذا إمكانية تطبيق التسعير على أساس التكلفة الحدية وهي تسعيرة حالة المنافسة. كما وفر النموذج الحديث إمكانية أكبر للموازنة بين العرض والطلب في هذا القطاع عن طريق إدخال مرحلة جديدة أطلق عليها اسم مرحلة التجميع. وقد وفرت هذه المرحلة إمكانية البيع والشراء من الشركات المنتجة وإليها، الأمر الذي قد يعني عدم وقوع بعض الشركات المنتجة تحت ضغوط زيادة الاستثمارات بشكل متتالي.

مراجع الفصل

- Armstrong, Mark, Simon Cowan, and John Vickers. Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience. MIT Press, Cambridge, Mass., London England 1994.
- Capel, James, (1990) The Electricity supply Industry. London, James Capel.
- Galal, Ahamed, L. Jones, P. Tandon and I. Vogelsang. Welfare Consequences of Selling Public Enterprises: An Empirical Analysis. 2d Print. Oxford 1996.
- Gupta, N. and A. Danielson. " Real- Time Pricing: Ready for the Meter? An Empirical Study of Consumer Response." Public Utility Fortnightly, 136 (20). 1998,50- 61.
- Herriges,J. S. M. Bladi, D.W Caves and B.F. Neenan." The Response of Industrial Costumers to Electricity Rates Based Upon Dynamic Marginal Costs." Review of Economic and Statistics, 75(3), 1993,446- 54.
- Jaskow, P.L. and R. Schmalensee. Market for Power. Cambridge, MIT Press 1988.
- Jaskow,Paul L.,(1989),"Regulatory Failure, Regulatory Reform, and Structural Change in the Electrical Power Industry."Brookings Papers, Microeconomics, MIT, PP 125- 208.
- Liston,C.(1993)"Price Cap Versus Rate of Return Regulation." Journal of Regulatory Economics (5). Pp25- 48.
- Newberry, David M. (1994) " Restructuring and Privatizing Electric Utilities in Eastern Europe" Economic of Transition, Vol.2 (3), Pp291- 316.

- Ruff, Larry. E. (June 1994), "Stop Wheeling and Start Dealing, Resolving the Transmission Dilemma." The Electricity Journal, Property Of PSD PPI Group, Lee2, PP 25- 43.
- Schwarz, Peter M. and Thomas N. Taylor, (Oct.2002) "Industrial Response to Electricity Real-Time Prices: Short Run and Long Run." Economic Enquiry, V.40, No. 4, Pp 597-610.

الباب الرابع

خصخصة الخدمات العامة : التعليم والصحة

- الفصل الثامن: خصخصة التعليم
- الفصل التاسع: خصخصة الخدمات الصحية

خصطة التعليم

تحظى ميزانية التعليم بنسبة عالية من إجمالي الموازنة العامة للدولة ، وربما تكون في بعض الحالات النسبة الأعلى من ذلك الإجمالي. وفي الحقيقة أن هذا ينطبق على الدول النامية والدول المتقدمة على حد سواء. فهناك من الدول من تجعل مسؤولية الدولة في تقديم التعليم المجاني مقتصرأ على المرحلة الابتدائية فقط ، وهناك من الدول من يجعل مسؤولية الدولة في تقديم التعليم المجاني حتى نهاية المرحلة الثانوية. ويأتي ضمن هذه الدول الولايات المتحدة حيث يمكن لجميع الفئات الحصول على التعليم المجاني حتى المرحلة الثانوية على الرغم من وجود مدارس تتبع للقطاع الخاص تعمل جنبأ إلى جنب مع مدارس الدولة في تقديم الخدمات. أما الفئة الثالثة من الدول فهي تلك التي تقدم التعليم المجاني حتى المرحلة الجامعية. يأتي ضمن هذه الدول معظم الدول النامية خصوصأ وأن الاستثمار في العنصر البشري يعتبر من الركائز الأساسية في عملية التنمية في هذه الدول. ويوضح الجدول رقم (٨.١). نسبة الإنفاق على التعليم إلى الناتج القومي الإجمالي في بعض الدول النامية والمتقدمة.

جدول (٨,١). نسبة الإنفاق على التعليم إلى الناتج القومي الإجمالي دول مختارة.

١٩٩٦	١٩٧٠	
(%)	(%)	
٤.٥	٤.٦	الجزائر
٥.٣	٣.٨	المغرب
٧.٧	٧.١	تونس
٤.٨	٤.٨	مصر
٤.٤	٣.٠	البحرين
٥.٠	٤.٢	الكويت
٧.٩	٣.٧	الأردن
٣.٤	٣.٣	قطر
٧.٥	٣.٥	السعودية
٦.٠	٤.٨	فرنسا
٥.٣	٥.٣	بريطانيا
٤.٨	٤.٨	ألمانيا
٥.٤	٤.٩	الولايات المتحدة

ومن الملاحظ هنا الارتفاع النسبي في نسبة الإنفاق على التعليم في بعض الدول مثل: المغرب، والبحرين، والأردن، والسعودية، وإلى حد ما فرنسا. كما يلاحظ أيضاً، أن الدول النامية والمتقدمة تنفق نسباً متقاربة من ميزانياتها على التعليم. وفي ظل محدودية ميزانية معظم الدول وتزايد الطلب على هذه الموازنة من قبل القطاعات المختلفة ظهرت الحاجة إلى استخدام كافة الوسائل التي قد تؤدي إلى تخفيض تكاليف التعليم التي تتحملها الدولة عن طريق زيادة مشاركة القطاع الخاص

في تحمل مسؤولية جزء من هذه الخدمة. ومن الوسائل التي أخذت طريقها للتطبيق من أجل تحقيق هذه الأهداف:

- ١- التعاقد مع القطاع الخاص لتقديم الإدارة وتقديم التعليم.
- ٢- استخدام نظام القسائم الذي تشتري الدولة بموجبه التعليم من القطاع الخاص لفئة معينة من فئات المجتمع.
- ٣- استخدام نظام الامتياز الذي يمنح لبعض المدارس بحيث يتم تمويل النشاط التعليمي كله من قبل الدولة.
- ٤- تقديم الإعانات والمساعدات وربما الإعفاءات الضريبية من أجل زيادة مساهمة القطاع الخاص في تقديم الخدمات.

(٨,١) التعاقد مع القطاع الخاص للقيام بكامل الخدمات التعليمية

في هذه الحالة تتعاقد الحكومة مع القطاع الخاص على أساس إدارة المدارس الحكومية القائمة بما في ذلك العملية التعليمية والأنشطة الأخرى. وتقوم الحكومة بتوفير أبنية المدارس والتجهيزات، وأيضاً التمويل المالي، ويقوم القطاع الخاص بتوفير المدرسين والقيام بالعملية التعليمية حسب المنهجية الحكومية الموضوعة سلفاً. وهنا يبرز السؤال حول الهدف من التعاقد هل هو الحصول على نوعية أفضل من التعليم على اعتبار أن هناك بعض الدراسات، التي سنأتي على ذكرها لاحقاً في هذا الفصل، تؤكد ذلك أم أن الهدف هو تخفيض التكاليف على اعتبار أن القطاع الخاص أقدر على ذلك من القطاع العام الذي يتميز بالبيروقراطية، كما أن الكثير من التكاليف مثل رواتب المدرسين أقل في القطاع الخاص منها في القطاع العام؟ ومن الدراسات المعارضة للتعاقد مع القطاع الخاص تلك التي قدمها بروان (١٩٩٢م Brown)، حيث يرى أنه ليس

هناك أي مقياس نستطيع على أساسه وعلى وجه الدقة ، أن نحدد نوعية التعليم في القطاع الخاص وفيما لو أنها أفضل من نوعيتها في القطاع العام؟ وهذا سيفتح الباب لاستغلال القطاع الخاص لهذه العقود عن طريق تقديم نوعية أقل من التعليم. وعلى أي حال فإن التعاقد يمكن أن يتم على أساس مناهج وأنظمة معينة تضمنها الحكومة في عقودها ، كما أن التعاقد يجب أن يتم مع مؤسسات القطاع الخاص التي تتمتع بسمعة جيدة اكتسبتها خلال مدة طويلة من الزمن. كذلك ، فإنه يمكن تلافي هذه المشاكل من خلال إجراء امتحانات شاملة عند نهاية كل مرحلة من المراحل الثلاث ، الابتدائية ، والمتوسطة ، والثانوية ، ومقارنة النتائج التي يحصل عليها الطلاب الحاصلين على التعليم من المؤسسات الثلاث التعليمية وهي الحكومية التي تدار مباشرة من قبل الحكومة ، والحكومية التي تدار من قبل القطاع الخاص بموجب عقود مع القطاع الخاص ، ومدارس القطاع الخاص.

إن أرباح المتعاقد من القطاع الخاص هي الفرق بين الإيراد الكامل والتكاليف الكلية. وهناك ، وكما هو معروف ، نوعان من التكاليف : ثابتة (إنشائية) ومتغيرة (تشغيلية). وتشمل التكاليف الثابتة تكاليف بناء المدارس وكذلك تكاليف التجهيزات والمعدات اللازمة. وتشمل التكاليف التشغيلية الرواتب والبدلات والصيانة والكثير من المواد التموينية اللازمة للعملية التعليمية. وفي حالة تملك القطاع الخاص للمباني والتجهيزات فإن المتعاقد يجب أن يحصل على عائد يساوي على الأقل معدل العائد على رأس المال السائد في الاقتصاد. وفي حالة تملك الحكومة للمدارس فإن جزءاً كبيراً من التكاليف الثابتة يدفع من قبل الحكومة ، وبهذا فإن معظم التكاليف التي يتحملها المستثمرون هي من قبيل التكاليف المتغيرة.

وتمثل الرواتب في العادة حوالي ٦٣٪ من التكاليف المتغيرة، بينما تمثل التكاليف الإدارية ١٢٪ وما تبقى هو تكاليف المواد والصيانة وبعض التكاليف المتغيرة الأخرى التي تشمل تكاليف النقل والتغذية إن وجدت. وفي العادة فإن رواتب المدرسين في القطاع الخاص أقل منها في القطاع العام. وهناك الكثير من النفقات التي تقوم الحكومة بدفعها مثل الكتب المجانية، ووجبات الغذاء، وربما المواصلات، والنقل، وهي نفقات لا توجد بالضرورة في القطاع الخاص. لذا، فإن هناك إمكانية لعدم قيام المتعاقد في القطاع الخاص بدفع جزء من هذه النفقات إذا لم تنص العقود الحكومية على ذلك. كذلك يستطيع القطاع الخاص أن يوفر بعض التكاليف مثل تكاليف الإدارة خصوصاً إذا كانت أعمال المتعاقد تشمل العديد من المدارس. كما أن القطاع الخاص يحصل على العديد من المساهمات المالية والعينية من الجمعيات ومؤسسات الأعمال التي تشكل جزءاً مهماً من إيرادات المؤسسات التعليمية الخاصة، كما يبين ذلك هوكسبي (Hoxby, 1996). وفي الخلاصة يجب التشديد على أن تخفيض التكاليف يجب أن لا يؤثر في نوعية وجودة التعليم التي يجب أن تبقى دائماً فوق كل اعتبار.

(٨,٢) استخدام نظام القسائم (Vouchers)

تقوم الحكومة بشراء التعليم عن طريق القسائم لفئة معينة من فئات المجتمع وهم فئة المميزين من ذوي الدخل المحدود. فهذه الفئة من الطلاب لا تستطيع الحصول على التعليم في المدارس الخاصة نظراً لارتفاع ما يجب دفعه من رسوم دراسية وخلافه. ويستند هذا القول إلى بعض الاعتبارات:

١- أن المدارس الخاصة أكثر كفاءة وأقل تكلفة من المدارس العامة، وهذا ما أكدته بعض الدراسات، مثل تلك التي قامت بها يوجينا توما (Toma, 1996) التي

وجدت ، بعد دراسة الأداء لكل من طلاب المدارس العامة وطلاب المدارس الخاصة ، أن طلاب المدارس الخاصة أكثر تحصيلاً وأفضل أداء من طلاب المدارس العامة. وأيدت هذا الاستنتاج الدراسة التي قامت سلياس روس (Rouse, 1998) التي قامت بمقارنة نتائج فئتين من الطلاب : أولئك الذين رغبوا في الحصول على قسائم وتمكنوا من الحصول عليها والالتحاق بمدارس القطاع الخاص ، وأولئك الذين رغبوا في الحصول على قسائم ولكن لم يتمكنوا من الحصول عليها ومن ثم بقوا يحصلون على التعليم في المدارس العامة. وقد أظهرت نتيجة الدراسة أن الفئة الأولى من الطلاب استطاعوا أن يحققوا نتائج أفضل في مادة الرياضيات ونفس النتيجة في القراءة بالمقارنة مع الفئة الأخرى من الطلاب. هذا الاستنتاج الذي جاءت به الدراستان السابقتان دحض من قبل دراسة أجراها الدكتور بون وت (Witte, 1996) الأستاذ في جامعة وسنكنس / مديسون في الولايات المتحدة الأمريكية الذي وجد أنه ليس هناك أي فروق تذكر بين طلاب كلا النوعين من المدارس من حيث الكفاءة والأداء.

٢- تساعد القسائم الطلاب ذوي المقدرة الأعلى والدخل الأقل على الحصول على التعليم الخاص. بمعنى أنه يجب أن نأخذ في الاعتبار الاختلاف بين الطلاب ذوي المقدرة الأعلى والدخل الأقل ، والطلاب ذوي المقدرة الأقل والدخل الأعلى وهي الفئة التي تستطيع الحصول على التعليم الخاص. ومن ثم فإن إرسال الطلاب ذوي المقدرة العالية والدخل المنخفض إلى المدارس الخاصة ، على اعتبار أنها الأفضل من حيث نوعية التعليم ، سيؤدي إلى نتائج إيجابية للمجتمع.

٣- هناك زيادة في المنفعة الاجتماعية وانخفاض في التكلفة المادية. هذا الاستنتاج مبني على أساس افتراض أن المدارس الخاصة أفضل من ناحية النوعية وأن تكلفة الطالب التعليمية في القطاع الخاص أقل منها في القطاع العام.

٤- أن نظام القسائم يزيد المنافسة بين المدارس الخاصة ويؤدي، بذلك، إلى تحسين الأداء. ففي الحالات التي يترك للآباء فيها حرية اختيار المدارس التي يرغبون في التحاق أبنائهم بها فإن هذا يشجع المدارس على المنافسة نظراً للرغبة في الحصول على أكثر عدد من الطلاب الذين يحملون هذه القسائم. لذا، فإننا يمكن أن نتوقع أن تكون هناك آثار إيجابية على كفاءة الإدارة في مدارس القطاع الخاص.

٥- على افتراض أن مقدار استفادة الملتحقين بالمدارس الخاصة أكبر من مقدار استفادتهم من الناحية التعليمية عند بقائهم في مدارس القطاع العام، فإن تحقيق طموحات هذه الفئة عن طريق إعطائهم قسائم تمثل في الواقع إعادة توزيع الدخل والثروة لهذه الفئة من الطلاب نظراً لتمكنهم من الحصول على التعليم في مدارس القطاع الخاص في الوقت الذي تقوم فيه الحكومة بدفع رسومهم الدراسية.

٦- قد يكون هناك أثر إيجابي على ميزانية التعليم العام إذا استطعنا تأمين التعليم لأكبر فئة من الطلاب عن طريق المدارس الخاصة وبتكلفة أقل من التكلفة التي يتحملها التعليم العام عن كل طالب من الطلاب المعنيين.

(٨,٣) مدارس الامتياز الخاصة (Charter)

ويمثل هذا النوع من التعليم مزيجاً من المدارس الخاصة والعامية على الأقل من ناحية التمويل. وتركز هذه المدارس في الغالب على تخصص معين أو مجموعة من التخصصات أو نوع معين من التعليم مثل تدريس المواد العلمية فقط أو الاهتمام بالتخصصات الفنية. ويسهم في إنشاء المدارس مجموعة من المدرسين والمحترفين وربما بعض المنظمات الاجتماعية، ويشارك الآباء في أعباء التدريس في بعض الأحيان. وتقوم الحكومة بتمويل هذه المدارس عن طريق منحها الأموال سنوياً على أساس عدد

الطلاب الملتحقين بها. وفي هذا الخصوص فهي تشبه نظام القسائم من حيث اعتماد التمويل على الأساس الفردي. وباختصار فإن هذه المدارس هي مدارس مستقلة تُنشأ من قبل المدرسين والآباء والمجتمع المحيط ، تعطى الحرية والاستقلالية في العديد من الأنظمة التي تطبق على المدارس العامة في مقابل الحصول على نتائج معينة في تخصصات معينة أيضا. ويتنافس هذا النوع من المدارس مع المدارس العامة التقليدية على ميزانية التعليم العام. على سبيل المثال لو أن تكلفة الطالب التعليمية هي ٥٠٠ ريال وهناك ١٠٠ ملتحق فإنه يجب على الحكومة تحويل ٥٠٠.٠٠٠ ريال من ميزانية التعليم العام إلى هذه المدارس ؛ وذلك حسب نسبة توزيع هؤلاء الطلاب بين المدارس ، ومع هذا فإن هذه المدارس لا تحصل من الحكومة على مباني أو تجهيزات أو حتى على ضمان استمرار الدعم الحكومي لها. وهناك بعض الانتقادات لهذا النوع من المدارس. يأتي على رأسها عدم رغبة الطلاب في الاستمرار طويلاً في هذا النوع من التعليم كما أن أداء الطلاب في هذه المدارس لم يثبت جدواه بعد. ولا زالت هذه المدارس في طور التجارب كما أنها لا زالت تعاني من نقص التجهيزات. وينتشر هذا النوع من التعليم في بعض الولايات في الولايات المتحدة ولكن ليس على نطاق واسع.

(٨,٤) زيادة استثمار القطاع الخاص عن طريق الدعم والإعانات الحكومية

وهنا أيضا فإن الهدف هو زيادة مساهمة القطاع الخاص في العملية التعليمية. وتعتبر الإعانات من أهم الوسائل التي تؤدي إلى زيادة استثمارات القطاع الخاص في أي قطاع من القطاعات. والإعانات قد تكون مباشرة أو غير مباشرة ، وقد تكون عينية أو نقدية. ومن أشكال الإعانات العينية التي تستطيع الدولة تقديمها لقطاع التعليم ، تقديم الأراضي الحكومية للقطاع الخاص مجانياً أو تأجيرها على ذلك القطاع بعقود طويلة

الأجل. وقد اتبع في هذا الخصوص أسلوب يطلق عليه البناء - التشغيل - النقل (BOT) وحسب هذا الأسلوب يكون في مقدور المستثمر البناء على أرض حكومية واستغلال مشروعه لمدة طويلة الزمن يتفق عليها بموجب عقود بين المستثمر والحكومة، ومن ثم نقل تلك المنشآت إلى ملكية الدولة بعد اكتمال المدة المتفق عليها في العقد. وتستطيع الدولة إعادة التعاقد مع القطاع الخاص على إدارة هذه المنشآت حسب نظام عقود الإدارة الذي سبق شرحه في هذا الفصل (٨، ١) ويمكن للحكومة تأجير كامل المنشآت للمستثمر لمدة طويلة من الزمن أيضا. ويأتي ضمن الإعانات التغذية والإعفاءات التي تحصل عليها الاستثمارات، مثل الإعفاء الجمركي على مواد البناء. ومن المعروف أن الأراضي والمباني هي من التكاليف الثابتة. وتشكل قيمة هذه التكاليف في العادة نسبة كبيرة من إجمالي التكاليف تفوق ٣٠٪. لذا، فإن تقديم الأراضي بالمجان يؤدي إلى تخفيض تكاليف المستثمر بمقدار قيمة هذه الأراضي. ومن الإعانات النقدية التي يمكن أن يحصل عليها المستثمر في هذا النوع من الاستثمار القروض الحكومية ذات الفوائد المخفضة. وهذا يؤدي إلى تخفيض تكاليف رأس المال المستثمر بالمقارنة مع القروض التي يمكن أن يحصل عليها المستثمر من البنوك على أساس الفوائد المركبة طويلة الأجل.

خلاصة الفصل

ناقشنا في هذا الفصل قضية هامة وهي أن الإنفاق العام على التعليم يستهلك جزءا كبيرا من ميزانية الدولة تتراوح بين ٢٠٪ إلى ٢٥٪ من إجمالي حجم النفقات الحكومية الجارية و ٥٪ أو يزيد من حجم الناتج المحلي الإجمالي. وتتساوى في ذلك الدول المتقدمة والنامية على حد سواء. وشعور الدولة بالمسؤولية تجاه التعليم

يرتكز على أسس قانونية واقتصادية كما أشرنا لذلك سابقاً. إن اهتمام الدولة يجب أن ينصب على الوسائل والسبل التي تؤدي إلى تخفيض تكاليف التعليم وإلى زيادة مشاركة القطاع الخاص في العملية التعليمية والإنفاق عليها مع الأخذ في الاعتبار جودة التعليم، وقد نوقشت أربعة اقتراحات لتحقيق هذه الأهداف :

١- أسلوب التعاقد مع القطاع الخاص لتقديم الإدارة وكذلك العملية التدريسية وكافة النشاطات الأخرى، وكان التوقع أن أداء القطاع الخاص وإنتاجيته، خصوصاً فيما يتعلق بنوعية التعليم، أفضل من أداء القطاع العام. وأشرنا أيضاً إلى مقدرة القطاع الخاص على تقديم هذه الخدمات والنشاطات بتكلفة أقل مما يحقق ادخاراً للميزانية العامة للدولة ويحقق كذلك منافع عامة للمجتمع.

٢- نظام القسائم: وبالرغم من أنه ضيق من ناحية إشراك القطاع الخاص نظراً لأنه يقتصر على الطلاب المميزين من ذوى الدخل المحدود، إلا أن الاستمرار والتوسع في هذا الاتجاه سيؤدي بلا شك إلى زيادة نمو القطاع الخاص وكذلك تحسين نوعية التعليم نظراً لرغبة القطاع الخاص في الحصول عن طريق المنافسة على أكبر عدد ممكن من الطلاب الحاصلين على هذه القسائم، خصوصاً وأن هناك حرية في اختيار المدارس. وفي اعتقادي أنه متى ما ثبت أن تكلفة الطالب التعليمية في القطاع العام أكبر من التكلفة في القطاع الخاص فإن زيادة عدد الطلاب الذين يمكن أن يحصلوا على التعليم عن طريق القسائم ستؤدي حتماً إلى آثار إيجابية على الموازنة العامة في الدولة.

٣- مدارس الامتياز التي تحصل على كامل ميزانياتها من الدولة وتقوم بتدريس تخصصات معينة، وتلتزم بالمنهاج والأنظمة والقوانين التي تطبق على المدارس الحكومية. وهذه المدارس لازالت في مرحلة التجربة ولا يتوفر لدينا مؤشر ثابت على إمكانية تحقيقها تقدماً كبيراً في هذا الاتجاه.

٤- الإعانات الحكومية ، وجرى التنويه بهذا الخصوص عن مدى أهمية الدعم الحكومي بكافة أشكاله في زيادة مساهمة القطاع الخاص في الناتج الإجمالي.

مراجع الفصل

- Bierliem Louann A., and Mary F. Fulton (August 1996), "Emerging Issues in Charter School Financing," *Government Finance Review*, 12(4): 25- 28.
- Bodeme, Jo Ann (spring 1996) " School Choice Through Vouchers: Drawing Constitutional Lemon-Aid from Lemon Test," *St John's Law Review*, 70 (2): 273-311.
- Brown, B.W. (1992)," Why Governments Run Schools," *Economic of Education Review*, 11(4): 287-300.
- Carnoy, Martin (Feb. 1997), " Is Privatization Through Educational Vouchers Really The Answer? A Comment on West. The World Bank Research Observer, Washington, 12 (1): 105-116.
- Epple, Dennis and Richard E. Romano (Mar 1998), "Competition between Private and Public Schools, Voucher, and Peer Group Effects. The American Economic Review, 88 (1): 33-62.
- Hoxby, C.M. (1996a), " The Effects of Private School Vouchers on Schools and Students," In Holding School Accountable: Performance -Based Reform in Education, Edited by H. Ladd. Washington, D.C., Brooking Institution: 177-208.
- Matton, Richard H., and William A. Testa (Jan. 1995), " Midwest Approaches to School Reform," *Economic Perspective* 19(1): 2-20.
- Parry, Taryn rounds (Sept 1997), "How Will School Respond to the Incentives of Privatization,?" Evidence from Chile and Implication for the USA. *American Review of Public Administration*, 27 (3): 248-269.
- Peterson, Paul A., And Jay P. Green, and Chad Noyes (fall 1996)," School Choice in Milwaukee," *Public Interest*. Issue 125: 38-57.
- Rouse, Cecilia Elena (May 1998)," Private Schools Vouchers and Students Achievement: An Evaluation of Milwaukee Parental Choice Program" *The Quarterly Journal of Economics*, 113 (2): 553-602.
- Toma, Eugenia Froedge (April 1996), " Public Funding and Private Schooling Across Countries," *Journal of Law and Economics*, 34 (1): 121-48.
- Witte, Jim (Fall 1996), " Educational Vouchers: The Case for Public Choice Reconsidered," *Public Budgeting and Finance*, 16 (3): 63-73.

خصخصة الخدمات الصحية

تشكل ميزانية الخدمات الصحية نسبة عالية من ميزانيات الدول التي تقدم هذه الخدمات عن طريق المستشفيات الحكومية. وفي ظل مثل هذه الظروف لا بد من إيجاد الآليات التي تؤدي إلى احتواء التزايد المستمر في نفقات هذا القطاع وزيادة فعاليته وأدائه والتوسع في خدماته. ومن بين الإجراءات التي يمكن أن تتخذ في هذا الخصوص:

١ - خصخصة قطاع الصحة بنقل كل مسؤولية تقديم الخدمة إلى القطاع الخاص أو جزء منها.

٢ - ترشيد الإنفاق عن طريق دراسة المنافع والتكاليف ومحاولة تخفيض تكاليف الخدمة عن طريق الاستخدام الأمثل للكوادر الطبية والمرافق الصحية وبقية الموارد المتاحة.

وقبل الحديث عن مسؤولية القطاع العام بالمقارنة مع مسؤولية الأفراد في دفع تكاليف الخدمات الصحية يجدر بنا أن نذكر مرة أخرى، ببعض المفاهيم الأساسية عن السلع والخدمات العامة بالمقارنة مع السلع والخدمات الخاصة وذلك من وجهة نظر اقتصادية نظرية بحتة. فعندما نتحدث عن تقديم (إنتاج) السلع والخدمات العامة فإن

المقصود بذلك أن هذه السلع هي من مسؤوليات الدولة سواء قامت الدولة بإنتاجها بشكل مباشر أو قامت بالتعاقد مع القطاع الخاص من أجل إنتاجها. هذه السلع تشمل خدمات الدفاع والأمن والقضاء ؛ لأن استهلاكها جماعي وهي بهذا تهم المجتمع بأسره وليس كل فرد على حدة ، وهذا يعني أن ليس هناك كمية محددة تعود على كل فرد من أفراد المجتمع ؛ ولهذا لا نستطيع تحميله القيمة بحسب الكمية التي يستهلك.

والأمر يختلف بالنسبة للخدمات الصحية. فهناك كمية محددة من الخدمات الصحية التي يحتاجها كل فرد عندما يصاب بالمرض. لذا ، فهناك إمكانية لتحميل كل فرد مقابل الكمية التي يقوم باستهلاكها من الخدمات الصحية. غير أن الأمر ليس بهذه البساطة ، فالصحة من الخدمات التي يستفيد منها الفرد بصورة مباشرة والمجتمع بصورة غير مباشرة في شكل الحصول على مجتمع سليم وصحيح ، وقوى عاملة قادرة على الإنتاج. وبلغة الاقتصاد هناك بعض الخدمات الصحية التي يتولد منها آثار نافعة يحصل عليها غير أولئك الذين يحصلون عليها مباشرة. لذا ، فإن على من يحصل على تلك المنافع أن يقوم بالدفع مقابل ما يحصل عليه. فالخدمات الصحية ، بهذا المنطق ، هي من قبيل الخدمات شبه العامة مما يبرر قيام الدولة بإعانة القطاع الصحي الخاص. غير أن هناك بعض الخدمات الصحية التي يستفيد منها الحاصل على الخدمة وليس لها تأثير غير مباشر الغير (عمليات التجميل مثلا) وعلى المستفيد القيام بالدفع ، وهناك بعض الخدمات الصحية التي يستفيد منها المجتمع دون الفرد وعلى الدولة تقديم هذه الخدمات للمجتمع مجانا. فمن المتعارف عليه أن القضاء على الأمراض المعدية والفتاكة ومنع انتشارها عن طريق التطعيم هي من واجبات القطاع العام. وتصنف مثل هذه الخدمات على أنها من السلع العامة البحتة. كما أن هناك إجماعاً على أن الرعاية

الطبية الأولية هي من حق كل مواطن ، ولهذا فهي من أعمال القطاع العام. ويطلب للبعض اعتبار هذه الخدمات من قبيل السلع العامة البحتة.

ويمثل تقديم الخدمات الطبية عن طريق القطاع الخاص حالة من حالات فشل نظام السوق ؛ لأن القطاع لا يخضع لمتطلبات المنافسة التامة خصوصا فيما يتعلق بتوفر المعلومات الدقيقة والكافية عن نوعية الخدمات وكذلك افتعال الطلب من قبل الأطباء عن طريق الإكثار من الفحوصات المخبرية وكافة أنواع الأشعة وغير ذلك ، وعدم تطبيق الأنظمة والقوانين التي تنظم أعمال هذا القطاع من حيث السعر ونوعية الخدمة المقدمة.

وفيما يتعلق بالخدمات المقدمة من القطاع العام من المفترض أن تقدم هذه الخدمات مجانا. غير أن فرض رسوم على بعض خدمات هذا القطاع لا يخلو من الآثار الإيجابية والسلبية. فقد يؤدي فرض رسوم على خدمات هذا القطاع إلى خفض الطلب من ناحية وتغطية جزء من التكاليف من الناحية الأخرى. إضافة إلى ذلك قد يؤدي فرض رسوم إلى إمكانية الحصول على خدمات أفضل من حيث النوعية وزيادة العرض. وتشير بعض الدراسات إلى زيادة الاتجاه ، حتى عند الطبقات الفقيرة ، إلى قبول رسوم على الخدمات الطبية في سبيل الحصول على نوعية خدمات أفضل وبالمقادير المناسبة (Cown, 1990). وقبول هذه الطبقات لدفع بعض الرسوم على الخدمات الطبية يمهّد الطريق لتقديم هذه الخدمة من قبل القطاع الخاص. ومع هذا فإن مثل هذا الإجراء يجب أن يطبق بحذر خصوصا فيما يتعلق بالفئات التي يجب أن يطبق عليها مثل هذا الإجراء. فهناك الكثير من فئات الدخل التي قد لا يكون في مقدورها دفع مثل هذه الرسوم. ويدخل ضمن هذه الفئة العجزة والمسنون والأطفال بدون عائل. فالدراسات تشير إلى ارتفاع نسبة الولادة في المنازل ، بعد فرض رسوم في المستشفيات

العامة في نيجيريا بالمقارنة مع الولادة في المستشفيات ، وينطبق المنطق نفسه على كل من موزمبيق و زيمبابوي (Turshen 1999). وعند الحديث عن متوسطات الدخل ، يجب الأخذ في الاعتبار الفروق في متوسطات الدخل بين المدن وبين القرى. فمن المؤكد أن متوسطات الدخل في القرى أقل منها في المدن نتيجة لانخفاض الأعمال والفرص الاستثمارية مقارنة بالمدن. وتشير بعض الدراسات إلى انخفاض أعداد المراجعين للمستشفيات والعيادات العامة في المناطق الريفية في زيمبابوي بنسبة ٢٥ ٪ بعد فرض رسوم على العلاج (Turshen 1999). بناء على ذلك فإن تحقيق بعض الأهداف التوزيعية للدخل والثروة قد يكون أحد الأهداف الممكن تحقيقها في هذا المجال. بمعنى أن إعفاء هذه الفئات وفرض رسوم على الفئات القادرة و بصورة تصاعدية قد يحقق أحد أهداف المالية العامة وهو عدالة التوزيع. على أننا يجب أن نحذر من أن مثل هذا الهدف قد يكون صعب التحقيق في الدول النامية نتيجة لعدم توفر إحصائية عن مستويات الدخل في معظم هذه الدول.

(٩,١) النماذج السائدة في تقديم الخدمات الصحية

بصورة عامة إذا ما أردنا التعرف على مسؤولية الدولة في تقديم الخدمات الصحية فإننا نستطيع تتبع ثلاثة نماذج تحدد ملامح الدور الذي تقوم به الدولة في هذا الصدد:

- ١- نموذج المتبقي (Residual) الذي يترك الدور الأكبر للسوق في تقديم الخدمات الصحية. ويلعب التأمين الصحي دوراً رئيسياً في هذا الصدد ، يلي ذلك الدور الذي تلعبه المؤسسات الخيرية التي تقدم خدماتها مجاناً أو بسعر التكلفة. مع ذلك تبقى هناك طبقة من القادرين على تحمل نفقات العلاج أو دفع نفقات التأمين (The Residual)

حيث تقوم الدولة بتقديم الخدمات لهذه الفئة مباشرة أو عن طريق شراء التأمين لهم أو عن طريق التعاقد مع القطاع الخاص لعلاجهم وفق مواصفات محددة. وهناك العديد من الدول التي تتبع هذا النظام يأتي على رأسها الولايات المتحدة.

٢- النموذج المؤسسي (Institution) الذي يمثله، في الواقع، النموذج الأسكندنافي. ويأتي على رأس الدول المطبقة لهذا النموذج السويد. ففي ظل شعار الصحة حق للجميع الذي يرفعه الحزب الديمقراطي الاجتماعي الذي حكم السويد منذ الستينيات، فيما عدا الفترة من ١٩٩١ إلى ١٩٩٣ م، اضطلعت الحكومة السويدية بتمويل وتقديم الخدمات الصحية طوال هذه الفترة من الزمن. ومما تجدر ملاحظته هنا أن هناك رسوماً تفرض من قبل الحكومة على الحصول على الخدمات الصحية. وتصل هذه الرسوم في بعض الأحوال إلى ما يقرب من ٥٠٪ من تكلفة تقديم الخدمة. وخلال فترة الثمانينيات ازداد دور القطاع الخاص في السويد. وقد ساعد على ذلك نمو الدخل والثروة في السويد خلال تلك الفترة وكذلك الرغبة لدى السويديين في الحصول على خدمات صحية رفيعة المستوى (Olsson et al, 1998). كما ساعد على هذا النمو تعاقد الحكومة مع بعض المؤسسات الطبية في القطاع الخاص لتقديم الخدمات الطبية لبعض الفئات التي كانت تحصل على الخدمات من الدولة أصلاً. وسنعود إلى الأساليب التي اتبعتها الحكومة السويدية في هذا الخصوص عندما ندرس تجارب الدول في التحول إلى القطاع الخاص في القسم التالي.

٣- أخيراً، فإن هناك نموذجاً يأتي بين هاذين النموذجين من حيث مسؤولية الدولة بالمقارنة إلى مسؤولية القطاع الخاص في تقديم الخدمات الطبية. ويطلق على هذا النظام اسم نظام الرفاهية التعددي (Welfare Pluralism) حيث نجد أن الخدمات الطبية تقدم جنباً إلى جنب من قبل كل من القطاع الخاص والدولة وكذلك المؤسسات

الخيرية. وهناك العديد من الدول التي يوجد فيها قطاع خاص يعمل جنباً إلى جنب مع الدولة في تقديم الخدمات الطبية حتى وإن اختلفت النسب بين القطاعين. وكما سنرى فيما بعد فإن النظام في المملكة العربية السعودية أقرب إلى هذا النظام الصحي منه إلى أي نظام آخر.

وبصورة عامة ، فإن التجارب تشير إلى الكثير من الفوائد التي يمكن أن تتحقق نتيجة لخصخصة قطاع الصحة. وهناك العديد من الأساليب التي يمكن أن تتبع في خصخصة هذا القطاع. واعتماد أسلوب دون الآخر يعتمد على طبيعة الخدمات التي ترغب الحكومة في تقديمها وكذلك الفوائد التي يمكن الحصول عليها جراء اتباع أسلوب دون الآخر. ويمكن استخلاص الإيجابيات والسلبيات من خلال التجارب التي مرت بها الدول في هذا الخصوص.

(٩,٢) الأساليب الممكنة لخصخصة قطاع الصحة

من بين الأساليب المستخدمة للخصخصة نقل ملكية المستشفيات العامة إلى القطاع الخاص عن طريق :

١- البيع : من أهم النتائج التي يمكن أن نحصل عليها باتباع هذا الأسلوب الحصول على مقدار ما تم استثماره في المنشأة المعروضة للبيع وربما بعض الأرباح مما يمكن من تسديد الديون المترتبة على الاستثمار إن كانت هناك أي ديون ، واستثمار الباقي لخدمة بعض المستحقين للخدمات الصحية الحكومية. وتمثل حالة المركز الصحي في كنورو - تكساس ، الولايات المتحدة الأمريكية (Conroe-Texas) مثالا في هذا الصدد. فقد بلغت قيمة عوائد بيع ذلك المركز ٧٠ مليون دولار أمريكي استخدم منها ٥٨ مليوناً تقريبا لتسديد الديون المترتبة على ذلك المركز واستخدم الباقي في استثمارات

مالية تخصص عوائدها لتسديد النفقات الطبية لمجموعة من المعوزين المستحقين نظاماً لهذه الخدمات. إضافة إلى ذلك كان من نتائج هذا الإجراء ارتفاع عدد الذين شملتهم الخدمات الصحية من المعوزين بنسبة ١١,٧٪. كذلك فإن بيع مستشفى مقاطعة أمريلو في ولاية تكساس (Amerillo- Texas) يعتبر مثالا آخر في هذا المجال. فقد حقق بيع هذا المستشفى عوائد مبيعات بلغت ٢١٣ مليون دولار، استخدم منها ١٣ مليوناً لتسديد الديون المستحقة على ذلك المستشفى كما استثمر المتبقي لتمويل تكاليف الخدمات الصحية لمجموعة أكبر من المتفعين المستحقين لتلك الخدمة (Tradewell 1998).

٢- التأجير: وكخيار بديل للبيع فقد عمدت بعض الجهات إلى تأجير المستشفيات والعيادات العامة. وتعطي حالة مستشفى كواهوما في كلارك ديل - المسيسيبي في الولايات المتحدة الأمريكية (Clarkdale-Mississippi Coahoma) مثالا لذلك. تم تأجير المستشفى بمبلغ ٣٠ مليون دولار دفعت مقدماً بالإضافة إلى دفع مليوني دولار لتغطية الديون المتبقية على المستشفى. وبالإضافة إلى ذلك فقد قام المستأجر بإجراء تحسينات في المستشفى بلغت قيمتها ١٥ مليون دولار. وقد قامت إدارة المدينة باستثمار كامل المبلغ واستخدام عوائده لشراء الخدمات الصحية للمعوزين وهم المعنيون بالخدمات الصحية الحكومية المجانية (Tradewell, 1998). وفي العام ١٩٨٧ م قامت مدينة استكهولم في السويد بتأجير أحد العيادات الجديدة التي قامت ببنائها إلى القطاع الخاص. هذا الاتجاه بدأ في التزايد بحيث بلغ عدد العيادات التي تقدم الخدمات الطبية الأولية التي تم تأجيرها من قبل جميع الولايات السويدية إحدى عشرة عيادة في العام ١٩٩٢ م.

٣- استخدمت العديد من الحكومات سياسة الدخول في مشاريع مشتركة مع القطاع الخاص وكذلك سياسة الإدارة المشتركة، وكلا الأسلوبين يمكنان الحكومات

المعنية من المشاركة في اتخاذ القرارات الرئيسية والهامة المتعلقة بإدارة المنشأة الصحية. ففي ظل سياسة المشاريع المشتركة تنقل الحكومة حصتها في المنشأة القائمة إلى شركة جديدة يشارك فيها القطاع الخاص بحصة تعطيه الحق في أن يكون له أعضاء في مجلس إدارة المستشفى على أساس النسبة التي يملكها في هذه الشركة الجديدة. وفي ظل سياسة الإدارة المشتركة فإن الحكومة والقطاع الخاص يقومان بإدارة المنشأة المعنية بشكل مشترك مع احتفاظ الحكومة في هذه الحالة بملكية المنشأة المعنية بالكامل. وتعتبر حالة الشراكة بين ولاية أو كلاهما وشركة كلومبيا للخدمات الطبية مثالا على مثل هذه الشراكة. فبمقتضى هذه الشراكة تقوم الحكومة بضم المستشفيات المملوكة من قبل الولاية (المستشفى الجامعي والذي يضم ٢٧٨ سريرا ومستشفى الأطفال الذي يضم ١٩٠ سريرا) إلى المستشفى المملوك لشركة كلومبيا للخدمات الطبية الذي يضم ٣٦٧ سريرا. وقد تم تعيين مجلس إدارة مشترك للشركة الجديدة يضم خمسة ممثلين للحكومة وخمسة ممثلين لشركة كلومبيا على أن تستمر هذه الشراكة مدة خمسين عاما. وفور بدء الشراكة قامت شركة كلومبيا بدفع مبلغ ٤٠ مليون دولار للحكومة. وتقوم الشركة بدفع مبلغ تسعة ملايين سنويا لحكومة الولاية وذلك من الأرباح المتحققة للشركة. كذلك تحصل الشركة على الأرباح المتبقية إلى حد أعلى يصل إلى ٣٠ مليونا، وما يزيد من أرباح عن هذا الحد يقسم بين حكومة الولاية والشركة بنسبة ٣٠٪ للولاية و ٧٠٪ لشركة كلومبيا.

٤- التعاقد: يعتبر التعاقد من الإجراءات التي يمكن أن تؤدي إلى تخفيض التكاليف ونقل المسؤولية إلى القطاع الخاص في الوقت نفسه. ويمكن أن يتم التعاقد بأحد الطرق التالية:

أ) التعاقد على إدارة وتشغيل المستشفيات.

ب) التعاقد على تقديم الخدمات الطبية عن طريق مؤسسات القطاع الخاص الطبية.

ج) التعاقد على تقديم بعض الخدمات المساندة كالإعاشة والنظافة على أساس ما يمكن أن ينتج من مثل هذه التعاقدات من تخفيض في تكاليف الإدارة والتشغيل.

وقد قدرت إحدى الدراسات (IRRP Report, 1998) أن مقدار التخفيض في التكاليف الناجم عن تعاقد القطاع العام مع القطاع الخاص (Contracting-out) على إدارة وتشغيل المستشفيات يتراوح ما بين ٢٠٪ و ٥٥٪. كما تشير نفس الدراسة إلى أن التعاقد على تقديم الخدمات الطبية (Outsourcing) يؤدي إلى تخفيض التكاليف بمقدار يتراوح ما بين ١٥٪ و ٤٠٪.

وفيما يتعلق بالتعاقد مع القطاع الخاص لتقديم الخدمات الطبية، فهناك العديد من الأمثلة التي نستطيع أن نستخلصها من تجارب الدول. وعلى سبيل المثال قامت مقاطعة أورانج في جنوب كاليفورنيا في الولايات المتحدة باتباع برنامج التعاقد مع القطاع الخاص لتقديم كافة الخدمات الصحية لمجموعة معينة من الناس، هي مجموعة المعوزين. وكان الأسلوب الذي استخدم في التعاقد هو ما أطلق عليه "التعاقد التنافسي". من خلال هذا البرنامج قامت مقاطعة أورانج بطرح مناقصة لتقديم كافة الخدمات الطبية للفئة المذكورة وفق مبلغ محدد، مع العلم أن جميع الخدمات المطلوب تقديمها لهذه الفئة محددة بدقة ضمن المناقصة. وقامت رابطة الخدمات الطبية لجنوب كاليفورنيا من الناحية الأخرى بتشكيل مجموعة من ٢٨ مستشفى للدخول في المناقصة بشكل جماعي. ويكون تقسيم قيمة العقد بين المستشفيات المشاركة كلاً حسب الخدمات التي يقدمها لكل مستحق للخدمة. وأدت هذه الطريقة إلى تخفيض قيمة

الخدمات الطبية التي تقدمها المقاطعة لهذه الفئة من السكان بنسبة ٣٧,٢٣ ٪ وذلك خلال العامين ١٩٩٣ و ١٩٩٤ م. وقد تحقق هذا لأن قيمة المناقصة كانت محددة عند طرحها. بالإضافة إلى ذلك التخفيض في قيمة الخدمات الطبية فقد كان على كل مستشفى مشارك في العقد ولديه خدمات طبية لمدة ٢٤ ساعة أن يقوم بتقديم الخدمة المجانية لأي حالة حرجية. وفي حالة عدم قيامه بذلك سوف يفقد عقده. على أن التعاقد اتخذ أشكالا أخرى عديدة، فقد قامت مقاطعة هولاند في السويد في العام ١٩٨٧ م بالتعاقد مع مجموعة من الأطباء على تقديم الخدمات الطبية الأولية. بهذا تخلصت الولاية من أعباء تقديم هذه الخدمة من مستشفياتها مباشرة. وقد نما اتجاه التعاقد مع أطباء القطاع الخاص في السويد مع مرور الزمن ولكن بشكل متواضع نتيجة لحتمية تقديم الخدمة من قبل الدولة. فحسب الإحصاءات السويدية فإن نسبة ما دفع لأطباء القطاع الخاص من إجمالي النفقات العامة على قطاع الصحة في العام ١٩٨٥ م كان ٥,٩ ٪ فقط، بينما وصلت تلك النسبة إلى ٧,٣ ٪ في العام ١٩٨٨ م. ولم يقتصر التعاقد مع الأطباء في السويد على أطباء القطاع الخاص وإنما تعدى ذلك إلى أطباء القطاع العام الذين سمح لهم بالعمل في عيادات خاصة خارج وقت الدوام الرسمي في القطاع الحكومي. وقد قام هؤلاء بالتعاقد المباشر مع حكومة كل مقاطعة من أجل تقديم الخدمات لمواطنيها. من الناحية الأخرى، كان على أطباء القطاع الخاص التقدم بفواتير العلاج إلى شركة التأمين الوطنية، وهي الشركة الوحيدة الموجودة في البلاد، والمملوكة ملكية عامة، من أجل تحصيل قيمة الفواتير على أساس كل حالة على حدة. وقد ساعد على ارتفاع نسبة التعاقد على خدمات القطاع الخاص سياسة "الضمان" التي اتبعتها معظم المقاطعات السويدية والتي تضمن حدوداً قصوى للمريض في الانتظار عند مراجعة المستشفيات الحكومية. بعد هذه المدة يحق للمريض مراجعة العيادات أو

المستشفيات الخاصة من أجل الحصول على العلاج ، وعلى شركة التأمين الوطنية دفع قيمة الفاتورة. وفي نامبيا يشارك أطباء القطاع الخاص أطباء القطاع العام في إجراء العمليات عن طريق عقود مع وزارة الصحة. وفي زيمبابوي قامت الحكومة بالتعاقد مع العيادات الخاصة لتقديم الخدمات الطبية في المناطق التعدين النائية ، وبذلك تخلصت الحكومة من عبء بناء عيادات حكومية في تلك المناطق (Muschell, 1996). وفي تشيلي قامت الحكومة بصرف جزء من أموال الضمان الاجتماعي في شكل كوبونات (Vouchers) لاستخدامها في الحصول على الخدمات الطبية المقدمة من القطاع الخاص على أن يقوم المستحق بتغطية الفرق في تكلفة العلاج عندما تزيد عن قيمة الكوبونات (Muschell, 1996). أما في السويد لم يقتصر التعاقد على خدمات الأطباء بل تعداه إلى التعاقد على استئجار أسرة مستشفيات القطاع الخاص. ففي العام ١٩٩١م كانت معظم أسرة المستشفيات الست المملوكة للقطاع الخاص مؤجرة للقطاع العام على أساس تعاقدية. ومما تجدر الإشارة إليه في موضوع خصخصة الخدمات الطبية أن الحكومة البريطانية سمحت لأطباء القطاع العام بالعمل خارج وقت الدوام على أساس قبول تخفيض في الرواتب بمقدار ١٨٪ من راتب كل طبيب. وقد ساعد على زيادة وسرعة وتيرة الخصخصة في تلك الدولة النمو المتواصل في التأمين الصحي الخاص.

وعلى العكس من ذلك ما حدث في كل من المكسيك وإندونيسيا وتنزانيا وموزمبيق. ففي هذه الدول سمح للقطاع الخاص أن يستأجر أسرة في مستشفيات القطاع العام ، وبذلك تخلص القطاع العام من فائض الأسرة في الوقت الذي حقق فيه القطاع الخاص بعض التوفير في التكاليف نتيجة عدم الحاجة للاستثمار في بناء مستشفيات جديدة (Muschell 1996).

وهناك العديد من الأمثلة للتعاقد مع القطاع الخاص لتقديم خدمات الإعاشة والنظافة. فقد اتبعت بريطانيا أسلوب التعاقد خلال الثمانينيات، وهي الفترة التي تميزت بحماس حكومة المحافظين البريطانية لبرامج الخصخصة. ولقد تركزت العقود في التجربة البريطانية في مجالات الإعاشة والنظافة. وقدّر آشر أن مقدار العقود في حقل النظافة بلغ ٣٠٪ من إجمالي الإنفاق على النظافة في المستشفيات وذلك في العام ١٩٨٥م، وأن إجمالي عقود الغذاء بلغ حوالي ٥,٥٪ في نفس السنة (Ascher, 1987). وقد أشارت بعض التقديرات إلى أن مجموع التوفير الذي تحقق للحكومة من هذه العقود بلغ حوالي ٣٠٪، مع أن معظمه كان نتيجة لتغيير العديد من المواصفات التي تطلب في هذه العقود بالمقارنة إلى ما كان يقدم مباشرة من قبل القطاع العام (Milne, 1998). ومما تجدر الإشارة إليه أن هناك تجربة لدى حكومة المملكة العربية السعودية في نوعين من أنواع التعاقد المشار إليهما آنفاً، وهما التعاقد على إدارة وتشغيل المستشفيات والتعاقد في مجال تقديم الخدمات المساندة، إلا أن النتائج المالية المتحققة من هذه التجارب غير متوفرة أو غير منشورة.

(٩,٣) قطاع الصحة في المملكة العربية السعودية

يمكن وصف قطاع الخدمات الصحية في المملكة بالقطاع التعددي؛ لأن هناك قطاعاً خاصاً يعمل إلى جانب القطاع العام. وبمنظرة سريعة على ميزانية قطاع الخدمات الصحية الحكومية والتي تشمل وزارة الصحة وكذلك بعض المؤسسات الصحية الحكومية الأخرى كتلك التي تتبع الحرس الوطني ووزارة الدفاع ووزارة الداخلية والجامعات، نجد أنه خلال الثلاثين السنة الماضية تطور الإنفاق الحكومي على الخدمات الصحية مما يعني تزايد العبء على ميزانية الدولة، خصوصاً مع تزايد النمو في عدد السكان والتوسع في المدن نتيجة للهجرة الداخلية من القرى إلى المدن.

وقد حقق القطاع الصحي في المملكة العربية السعودية نموا مطردا خلال الفترة ١٤٠١ - ١٤١٧ هـ. وعلى وجه الخصوص فقد حقق القطاع الخاص السعودي معدلات نمو تفوق تلك المعدلات التي حققها القطاع العام. ففي العام ١٤٠٦ هـ كانت نسبة أعداد المستشفيات في القطاع الخاص إلى إجمالي أعداد المستشفيات في المملكة ١٩,٣٤٪ تقريبا. غير أن هذه النسبة ازدادت إلى ٢٦,٢٨٪ و ٢٨,٢٨٪ في الأعوام ١٤١٢ و ١٤١٧ هـ على التوالي. كذلك بلغت نسبة أعداد الأسرة في مستشفيات القطاع الخاص إلى إجمالي أعداد الأسرة ١٣٪ في العام ١٤٠٦ هـ. غير أن هذه النسبة ارتفعت إلى ١٧٪ ومن ثم إلى ١٨,٥١٪ في الأعوام ١٤١٢ هـ و ١٤١٧ هـ على التوالي (الجدولين ١ و ٢).

جدول (١). أعداد المرافق الصحية والأسرة في القطاع العام (وزارة الصحة + الجهات الحكومية الأخرى).

وزارة الصحة		الجهات الحكومية**		مجموع القطاع العام			
السنة	عدد المستشفيات ♦	عدد المراكز الصحية	عدد الأسرة	عدد المستشفيات	عدد الأسرة	مجموع المستشفيات	مجموع الأسرة
١٤٠١	٧٠	٩٣٥	١٣٠٦٦	-	-	-	-
١٤٠٦	١٤١	-	٢٣٨٦٢	٣٠	٦٢٨٣	١٧١	٣٠١٤٥
١٤١٢	١٧٠	-	٢٦٨٧٨	٣٢	٧٢٨٥	٢٠٢	٣٤١٦٣
١٤١٧	١٨٠	١٧٣٧	٢٧٠٥٨	٣٣	٨٩٧٠	٢١٣	٣٦٠٢٨

المراجع: التقرير الصحي السنوي، وزارة الصحة، المملكة العربية السعودية.

* تشمل المستشفيات العامة والمتخصصة كمستشفيات الصدرية والأطفال والعيون والحميات والعقلية.. الخ

** تشمل المستشفيات التعليمية في الجامعات ومستشفيات الحرس ووزارة الدفاع وقوى الأمن ومستشفى

الملك فيصل التخصصي والتأمين... الخ

جدول (٢). أعداد المستشفيات والمستوصفات والأسرة في القطاع الخاص*.

السنة	أعداد المستشفيات	أعداد المستوصفات	أعداد الأسرة
١٤٠١	٢٨	٦٤	٢٦٨٥
١٤٠٦	٤١	٢٢٦	٤٤٧٤
١٤١٢	٧٢	٤٦٤	٦٩٨٨
١٤١٧	٨٤	٦١١	٨١٨٥

المرجع: التقرير الصحي السنوي، وزارة الصحة، المملكة العربية السعودية.

• غير شاملة للعيادات الخاصة

وينطبق المنطق نفسه على القوى العاملة في القطاع الصحي، فكما هو واضح من الجدولين (٣) و(٤) بلغت نسبة الأطباء العاملين في القطاع الخاص إلى إجمالي الأطباء العاملين في المملكة العربية السعودية ١٤,٥٠٪ في العام ١٤٠٦ هـ. وقد قفزت تلك النسبة إلى ٢٨,٧٩٪ و ٢٩,٢٣٪ وذلك في الأعوام ١٤١٢ و ١٤١٧ هـ على التوالي. وقد مر جهاز التمريض العامل في القطاع الخاص بالتجربة نفسها. فقد بلغت نسبة أعداد العاملين في التمريض في القطاع الخاص إلى إجمالي العاملين في هذا الجهاز ١٣,٥٨٪ في العام ١٤٠٦ هـ، وقفزت هذه النسبة إلى ١٨,٩٧٪ في العام ١٤١٢ هـ، وإن كانت هذه النسبة قد تعرضت لانخفاض طفيف في العام ١٤١٧ هـ حيث بلغت تلك النسبة ١٧,٤٢٪. كل هذا يدل على سرعة النمو في القطاع الصحي الخاص بالمقارنة مع القطاع العام في المملكة العربية السعودية خلال هذه الفترة التي شهدت نمواً كبيراً في جميع القطاعات وهي فترة التنمية الاقتصادية السريعة التي شهدتها المملكة العربية السعودية. وقد ساعد على ذلك الإعانات والسياسات الحكومية الموجهة نحو هذا القطاع.

جدول رقم (٣). الموارد البشرية في القطاع الحكومي.

السنة	وزارة الصحة			الجهات الحكومية الأخرى		
	الأطباء	المرضى	الفئات الطبية المساعدة	الأطباء	المرضى	الفئات الطبية المساعدة
١٤٠١	٤٦١٨	٩٠٥١	-	-	-	-
١٤٠٦	١٠٣٥٥	٢٤٥٢٨		٣٥٧٥	٨٣٨١	٤٢١٦
١٤١٢	١٣٩٠٠	٣٢٢٢٩	١٧١٩٥	٤٧٢١	١١٤٢٢	٦٨٠٦
١٤١٧	١٤٧١٧	٣٤٧٣٩	١٩٥٨٥	٦٨٠٦	١٦٤٤٧	٩٣٠٢

المصدر: التقرير الصحي السنوي، وزارة الصحة، المملكة العربية السعودية.

جدول رقم (٤). الموارد البشرية في القطاع الخاص.

السنة	الأطباء	المرضى	الفئات الطبية المساعدة
١٤٠١	٩٦٧	٢٥٢٨	٤٧٠
١٤٠٦	٢٩٦٧	٥١٦٦	٧٤٩٩
١٤١٢	٧٥٣٠	١٠٢١٦	
١٤١٧	٨٨٩١	١٠٨٠٠	٦٥٤٠

المصدر: التقرير الصحي السنوي، وزارة الصحة، المملكة العربية السعودية.

جدول رقم (٥). نسبة القطاع الخاص إلى القطاع العام - بعض المؤشرات.

السنة	المستشفيات %	الأسرة %	الأطباء %	المرضى %
١٤٠١	٢٨,٦	١٧	١٧,٣	٢١,٨٣
١٤٠٦	١٩,٣٤	١٢,٩	١٧,٥٦	١٣,٥٧
١٤١٢	٢٦,٢٨	١٦,٩٨	٢٨,٧٩	١٨,٩٧
١٤١٧	٢٨,٢٨	١٨,٥	٢٩,٢٣	١٧,٤٢

المصدر: الجداول ١، ٢، ٣، ٤

ويشير الجدولان (٦) و (٧) إلى أعداد المراجعين والمنومين في كافة القطاعات الصحية في المملكة العربية السعودية. ويوضح الجدول (٦) أن نسبة المراجعين لمستشفيات القطاع الخاص شكلت نسبة متواضعة (١٣,١٦٪) خلال الفترة من ١٤١٣ إلى ١٤١٧ هـ كنسبة إلى إجمالي المراجعين لكافة القطاعات الصحية في المملكة. ومع أن هناك مقداراً من الانخفاض النسبي لأعداد المراجعين لمستشفيات وعيادات وزارة الصحة، إلا أن الزيادة كانت في المقابل من نصيب مستشفيات الجهات الحكومية الأخرى. من الناحية الأخرى نجد أن القطاع الخاص احتل أهمية لا بأس بها من إجمالي المنومين في المستشفيات السعودية خلال الفترة من ١٤١٣ إلى ١٤١٧ هـ كما يشير إلى ذلك الجدول (٧)، فقد بلغت نسبة المنومين في مستشفيات القطاع الخاص إلى الإجمالي ١٨,٥٪ في العام ١٤١٣ هـ وازدادت إلى حوالي ٢٢٪ في العام ١٤١٧ هـ.

جدول رقم (٦). أعداد المراجعين لكافة القطاعات الصحية في المملكة (السنوات من ١٤١٣ إلى ١٤١٧).

القطاع	١٤١٣ هـ	١٤١٤ هـ	١٤١٥ هـ	١٤١٦ هـ	١٤١٧ هـ
وزارة الصحة	٦٦١٦٨٧٦١	٦٩٩٦٧٧٩٩	٦٧٩٢٤٥٧٦	٦٥٤٢٢٦٦٦	٦٢٢٤٠٤٩٣
النسبة	٧٤,٥	٧٠,٨	٧٠,٣	٦٨,٨	٦٦,٠
جهات حكومية أخرى	١١٧٣٥٨٤٢	١٦٨٩٧٠٢٨	١٦٣٨٢٣٠٠	١٦١٦٦١٦٥	١٨٤٣٧٨٢٣
النسبة	١٣,٢	١٧,١	١٧,٠	١٧,٠	١٩,٦
القطاع الخاص	١٠٨٧٢٢٤٦	١١٩٥٦٢٣٩	١٢٢٧٨٠٨٦	١٣٧٣٠٢٣٠	١٣٥٧٥٨٢٣
النسبة	١٢,٢	١٢,١	١٢,٧	١٤,٤	١٤,٤
المجموع	٨٨٧٧٦٨٤٩	٩٨٨٢١٠٦٦	٩٦٥٨٤٩٦٢	٩٥٣١٩٠٦١	٩٤٢٥٤١٩

المصدر: الجدول رقم ٣-٨ ص ٢٣٠ التقرير الصحي السنوي للعام ١٤١٧ - ١٤١٨ هـ، وزارة الصحة.

جدول رقم (٧). أعداد المنومين بمستشفيات القطاعات الصحية المختلفة في المملكة (١٤١٣ - ١٤١٧).

القطاع	١٤١٣هـ	١٤١٤هـ	١٤١٥هـ	١٤١٦هـ	١٤١٧هـ
وزارة الصحة	١١٧٩٠١٥	١٢٠٥٧٨٧	١١٨٧٥٨٨	١١٧٦٨٦٧	١١٧٥٣٦٤
النسبة	٦٤,٣	٦٤,٣	٦٠,٤	٦٠,٣	٥٨,٨
جهات حكومية أخرى	٣١٠٨١٩	٣٥٩٦٦٠	٤٧٠٨٤٩	٣٦٧٠٣٤	٣٧٨١٢١
النسبة	١٧,٠	١٩,٢	٢٤,٠	١٨,٨	١٨,٩
القطاع الخاص	٣٣٧١٣٧	٣١١١٤٨	٣٠٦٧١٩	٤٠٧٤٩٧	٤٤٥٩٤١
النسبة	١٨,٥	١٦,٦	١٥,٦	٢٠,٩	٢٢,٣
المجموع	١٨٢٦٩٧١	١٨٧٦٥٩٥	١٩٦٥١٥٦	١٩٥١٣٨٨	١٩٩٩٤٢٦

المصدر: الجدول رقم (٣ - ١٣) ص ٢٣٦. التقرير الصحي السنوي للعام ١٤١٧-١٤١٨هـ، وزارة الصحة.

أخيراً، تجدر الإشارة إلى أن نسبة السعوديين إلى إجمالي المراجعين بلغت ٨٧,١٪ وأن نسبة السعوديين إلى إجمالي المنومين بلغت ٨٠,٣٪ في مستشفيات وزارة الصحة في عام ١٤١٧هـ، وأن نسبة المراجعين السعوديين إلى إجمالي المراجعين للمستشفيات الحكومية الأخرى هي ٧٧,٩٢٪، وأن نسبة المنومين السعوديين إلى إجمالي المنومين في نفس القطاع بلغت ٨٠,٥٪ في العام المشار إليه. من الناحية الأخرى، نجد أن نسبة المراجعين السعوديين إلى إجمالي المراجعين في القطاع الخاص هي ٦٥,٢٠٪، بينما بلغت نسبة المنومين من السعوديين إلى إجمالي المنومين في نفس القطاع ٦٦,٥٪ في نفس العام. وتدل هذه الأرقام على أن نسبة غير السعوديين المراجعين والمنومين في مستشفيات ومستوصفات القطاع الخاص مرتفعة نسبياً (٣٤,٨٪ تقريباً). وهذه النسبة قد تزداد بصورة كبيرة نتيجة لتطبيق نظام التأمين الصحي في المملكة مما يعني، من الناحية الأخرى، انخفاض نسبة غير السعوديين الذين يعالجون في مستشفيات وزارة الصحة والجهات الحكومية الأخرى.

وإذا ما أخذنا نسبة السعوديين الذين قاموا بمراجعة المؤسسات الطبية الخاصة بالمقارنة إلى إجمالي المراجعين في كلا القطاعين (العام والخاص) فإننا نجد أن هذه النسبة لا تزيد على ٥٪ فقط وذلك في عام ١٤١٧ هـ وهي نسبة متواضعة بجميع المقاييس. من الناحية الأخرى، نجد أن نسبة السعوديين المنومين في المؤسسات الصحية للقطاع الخاص بلغت ١٤,٨٪ وذلك بالمقارنة إلى إجمالي المنومين في كلا القطاعين العام والخاص، وهي أيضا نسبة متواضعة جدا. كذلك فإن نسبة إشغال الأسرة في كلا القطاعين بلغت في المتوسط ٦٢٪ في معظم الأحوال مما يعني أن نسبة ٣٨٪ من إجمالي الأسرة في كلا القطاعين عاطلة، وهذه تمثل استثمارات بدون عوائد.

بناء على ما تقدم نستطيع تقديم بعض التوصيات حول تطوير دور القطاع الخاص والقطاع الصحي السعودي بصورة عامة في ما يلي:

أولا: توصيات تتعلق بتخفيض تكاليف تقديم الخدمة في مستشفيات القطاع العام

١- عدم بناء مستشفيات جديدة؛ لأن الإحصاءات تدل على وجود طاقة فائضة في عدد الأسرة في مستشفيات القطاعين العام والخاص، وأن يكون التركيز في المرحلة المقبلة على تطوير المراكز الصحية من أجل أن تقدم خدمات أفضل وأوسع. فالإحصاءات تدل على أن نسبة إشغال الأسرة لا يتجاوز الـ ٦٢٪. وربما يؤدي هذا الإجراء إلى تخفيض النفقات الاستثمارية. على أن الموضوع يحتاج إلى دراسة موسعة؛ إذ إن هناك العديد من الخدمات الأخرى مثل غرف العمليات ونحوها التي يجب أن تؤخذ في الاعتبار في هذا الشأن.

٢- إعطاء الحق لكل من يرغب من أطباء القطاع العام في العمل في عيادات خاصة على أن يتم تخفيض راتبه بمقدار بدل العيادة مما يوفر للوزارة مقدار البدل، خصوصا وأن نفقات الباب الأول في ميزانية وزارة الصحة، وهو باب الرواتب

والبدلات والمكافآت، يصل إلى ٥٤٪ من إجمالي ميزانية وزارة الصحة حسب ميزانية العام المالي ١٤١٧/١٤١٨ هـ. وسوف يؤدي هذا الإجراء إلى التوسع في خدمات القطاع الخاص خصوصا في مجال الاستشارات الطبية التي تحتاج إلى فترة انتظار كبيرة في مستشفيات القطاع العام. وقد طبق هذا الإجراء في بريطانيا، كما أشرنا إلى ذلك سابقاً، مما أدى إلى تخفيض النفقات الصحية العامة بنسبة ١٨٪.

٣- تقييم تجربة وزارة الصحة في التعاقد على إدارة وتشغيل المستشفيات في محاولة لمعرفة الوفرة المتحقق من مثل هذا الإجراء.

٤- تقييم تجربة وزارة الصحة في التعاقد في مجالات النظافة والإعاشة والصيانة أيضاً، في محاولة لمعرفة الوفرة المتحقق من هذا الإجراء.

ثانياً: توصيات تؤدي إلى توسع القطاع الخاص

١- لقد دلت تجارب الدول على مدى اعتماد الأفراد والمؤسسات على قطاع التأمين، وهو ما لا يتوفر بشكل فعال في هذه المرحلة في المملكة العربية السعودية. لذا، فإن بناء نظام تأمين صحي مناسب قد يساعد على اتجاه الأفراد إلى المؤسسات الصحية في القطاع الخاص. وفتح المجال لشركات التأمين الأجنبية للعمل في المملكة الأمر الذي قد يخلق المناخ المناسب لتحمل بعض الأفراد في المجتمع جزءاً من المسؤولية في تحمل تكاليف الخدمات الطبية. كما أن هذه الشركات سوف تهيئ المجال المناسب للتنافس مع شركة التأمين الرئيسية الموجودة حالياً في المملكة العربية السعودية وهي التعاونية للتأمين.

٢- دلت الدراسات على توفر الرغبة لدى طبقة ذوي الدخل المتوسط والأعلى في دفع بعض الرسوم من أجل الحصول على خدمات طبية جيدة. ولهذا فإنه

يمكن البدء في فرض رسوم في بعض المستشفيات الحكومية التي تقدم الخدمات الطبية الجيدة. وقد تم البدء في تطبيق ذلك في مستشفيات الملك فيصل التخصصي في الرياض، وتجدر الإشارة في هذا الخصوص إلى ما يلي :

أ) عند فرض هذه الرسوم فإن مقدار الرسم يجب أن يكون أقل من قيمة الخدمة المقدمة نظراً لوجوب دفع الدولة لجزء من تكلفة الخدمة وذلك للسببين البديهيين التاليين :

١ - أن الصحة تعتبر من السلع شبه العامة التي يستفيد منها الأفراد والمجتمع على حد سواء ، لذا ، فإنه يتوجب على الدولة دفع جزء من تكلفة الخدمة.

٢ - أن هناك آثاراً توزيعية تنجم عن الخدمات الصحية وهي المقدار الذي يستفيد منه ذوي الدخل المحدود عندما تقدم هذه السلعة لهم بالمجان أو بأسعار مخفضة.

ب) إن فرض الرسوم يجب أن يأخذ في الاعتبار الاختلاف في مستويات الدخل في كل مدينة وبين المدن والقرى. فهناك فئة الدخل المحدود التي يجب أن تحصل على هذه الخدمة مجاناً. ولأن هناك صعوبات في معرفة مستويات الدخل ؛ نظراً لعدم توفر إحصائية بمتوسطات الدخل فإن المهمة في هذا الصدد تبدو صعبة.

ثالثاً: استمرار الدعم الحكومي للقطاع الصحي الخاص

١ - ربما تؤدي سياسة تأجير بعض المنشآت العامة للقطاع الخاص إلى توسع هذا القطاع. ويكون تأجير هذه المنشآت على أساس تحقيق عوائد مناسبة للدولة وتضمن أيضاً توسع القطاع الخاص. وتعطي حالة تأجير مستشفى كواهاما في كلارك في المسيسيبي بالولايات المتحدة الأمريكية وكذلك تأجير العديد من العيادات في السويد أمثلة على نجاح هذه السياسة.

٢ - أن سياسة المشاريع المشتركة بين القطاعين العام والخاص كان لها حظ وافر من النجاح في تحقيق إدارة فعالة بمشاركة القطاعين في الوقت الذي حصلت فيه الحكومة على عوائد مناسبة جراء الأخذ بهذه السياسة. وتعطي حالة الشراكة بين ولاية أكولاهوما وكولومبيا للخدمات الطبية مثالا على مثل هذا النجاح.

٣ - ربما تستطيع الحكومة التعاقد وفق عقود ثابتة من حيث المبلغ ومحددة من حيث الخدمات، كما تستطيع القيام بذلك في الحالات التي يجب فيها تقديم الخدمة لفئة معينة مثل منسوبي وزارة أو مؤسسة حكومية معينة. وتعطي حالة التعاقد التي قامت بها مقاطعة الأورانج في كاليفورنيا مثالا على ذلك.

٤ - دعم الاتجاه المؤدي إلى السماح لمواطني الدول العربية المقيمين في أوطانهم بالعلاج في مستشفيات القطاع الخاص حينما لا تتوفر لهم سبل العلاج المناسب في أوطانهم وتتوفر لديهم الرغبة في الحصول على الخدمات الطبية في المملكة العربية السعودية.

خلاصة الفصل

قدمت تجربة خصخصة قطاع الخدمات الصحية تجربة واسعة بالمقارنة مع بعض القطاعات الأخرى من حيث الأسلوب المتبع في الخصخصة ومن حيث نقل المسئولية بصورة كلية أو جزئية من الدولة إلى متلقي الخدمة. فقد عكست الأساليب المتبعة في خصخصة القطاع العديد من التجارب مثل البيع والتأجير والمشاريع المشتركة بين القطاع العام والخاص من الناحية الإدارية ومن ناحية الملكية. وعلى وجه الخصوص فقد وجدنا أن أسلوب التعاقد من القطاع الخاص كان أسلوباً فعالاً أدى إلى خفض تكاليف تقديم الخدمات الصحية المدفوعة من الدولة بشكل ملموس. فقد دلت

الدراسات والتجارب على أن شراء الدولة للخدمات الطبية لفئة معينة من فئات المجتمع يمكن أن يؤدي إلى تخفيض تكلفة الخدمة على الدولة بنسبة تتراوح ما بين ٢٠٪ إلى ٥٠٪ من إجمالي تكاليف الخدمة. ويمكن أن يتم التعاقد وفق مناقصة معينة، فقد أوضحت التجربة المستفادة من مناقصة مقاطعة الأورانج في جنوب كاليفورنيا في الولايات المتحدة أن هذا النوع من التعاقد أدى إلى تخفيض تكاليف الخدمة على الحكومة بنسبة تصل إلى ٣٧,٣٣٪ وذلك مقارنة بتقديم الخدمة لفئة الدخل المحدود مباشرة من المستشفيات العامة والمملوكة لحكومة الولاية. ويدخل ضمن هذا المفهوم التعاقد مع أطباء القطاع الخاص لتقديم خدمات معينة ضمن المستشفيات الحكومية.

ومن حيث مسئولية الدولة في تقديم الخدمة قدمنا ثلاثة نماذج، النموذج الأول: هو النظام المتبقي الذي يفترض قيام القادرين من أفراد المجتمع بشراء الخدمات الطبية، إما عن طريق الدفع المباشر لمؤسسات القطاع الخاص، أو عن طريق شراء التأمين الصحي. يبقى بعد ذلك ذوي الدخل المحدود وهم الفئة التي أطلق عليها مصطلح المتبقي وهي الفئة التي تقوم الحكومة بتأمين الخدمات الطبية لها، إما من خلال مؤسسات الدولة الطبية أو من خلال شراء الخدمات الطبية من مؤسسات القطاع الخاص. النموذج الثاني: هو النظام التعددي الذي يقدم فيه القطاع الخاص الخدمات الطبية للمواطنين جنباً إلى جنب مع مؤسسات القطاع العام. ويترك في هذه الحالة الحرية للفرد للاختيار بين القطاعين، الأمر الذي قد يعتمد على دخل متلقي الخدمة وعلى مستوى الخدمات الطبية المقدمة من القطاعين. النموذج الثالث والأخير: هو النموذج المؤسسي وهو المطبق في الدول الأسكندنافية وعلى وجه الخصوص دولة السويد. ويقدم هذا النموذج الخدمات الطبية للمواطنين لقاء رسوم تصل في بعض الأحيان إلى ٥٠٪ من إجمالي تكاليف الخدمة. وفكرة فرض رسوم على الخدمات الطبية لها

إيجابياتها حيث تؤدي في معظم الأحوال إلى خفض الطلب على الخدمات الطبية وتؤدي أيضاً إلى تحسين الخدمات الطبية عندما تستخدم عوائد هذه الرسوم في تحقيق الهدف.

وفي المملكة العربية السعودية دلت الإحصاءات على قلة أعداد المراجعين والمنومين من السعوديين لمؤسسات القطاع الخاص الطبية بالرغم من أن مؤسسات القطاع الخاص الطبية تشكل نسبة جيدة من إجمالي المؤسسات الطبية في المملكة. وقد توقعنا أن يؤدي فرض رسوم بشكل يوازن بين مسئولية الدولة في تقديم هذه الخدمات وإجمالي تكلفة الخدمة إلى تخفيض الطلب على مؤسسات الخدمات الطبية العامة. أيضاً فإننا قد توقعنا أن يؤدي تطبيق نظام التأمين الصحي إلى تحفيز السعوديين وغير السعوديين على الحصول على الخدمات الطبية من مؤسسات القطاع الخاص.

مراجع الفصل

- Acher, K. The Politics of Privatization: Contracting –Out Public Services. London, Macmillan 1987.
- Cown, Gary L. Privatization in the Developing World. Greenwood Press. N.Y, Westport, Connecticut, London. 1990.
- IRRP Report “ County Health Care”, Data Base, Web, 1998.
- Milne, R.G.” Competitive Tendering in the NHS: An Economic Analysis of the Early Implementation of HC(83)H8, Public Administration ,Vol.15.No2, 1998,PP145-60.
- Ministry of Health Annual Report. Different Issues, Saudi Arabia.
- Muschell, Jaffrey ” Privatization: A Balancing Act” World Health Forum, Vol. 17, 1996,pp 37-41.
- Olsson Hart, Sevn E., and Daniel Cohn “ Sweeden” in Private Markets in Health Welfare, An International Perspective. Edited by Norman Johnson, Published by Berg, Oxford Providence, USA 1998, Pp 169-201.
- Tradewell, Richard L. “ Privatizing Public Hospital. Strategic Option in an Era of Industry- Wide Consolidation” IRRP Report , Policy study No. 242, August 1998.
- Turshen, Meredith. Privatizing Health Services in Africa. Rutgers University Press, New Brunswick, New Jersey, London 1999.

خاتمة الكتاب

إن من أهم الأسباب التي تدعم خصخصة قطاع معين هو تحقيق الكفاءة في الإنتاج، الأمر الذي يتطلب توفر المنافسة التامة. وفي الحالات التي لا تتوفر فيها المنافسة، كتلك التي يسود فيها الاحتكار المطلق أو الاحتكار الطبيعي، فإنه يجب استخدام الأنظمة والقوانين خصوصاً فيما يتعلق بالأسعار والإنتاج كبديل للأسعار والإنتاج التي تتقرر في سوق تسوده المنافسة التامة. وفي المجالات التي تكون فيها الملكية خاصة فإن تحرير القطاع من العديد من الأنظمة والقوانين وفتحه للمنافسة يعطي نتائج أفضل من تلك التي تسود فيها الأنظمة التي تقيد حرية القطاع، وتعطي شركات الطيران الأمريكية مثلاً واضحاً على ذلك. ويستلزم الأمر في معظم الأحوال وجود هيئة حكومية تنظم الأسعار والإنتاج. ويأتي دور الهيئة المنظمة في حالات سيادة الاحتكار الطبيعي وأيضاً في حالات تسعير استخدام الشبكة، وهي أيضاً من حالات الاحتكار الطبيعي. ويمكن للهيئة المنظمة أن تستخدم المنافسة القياسية لتحديد الأسعار والإنتاج، كما يأتي ضمن أعمالها تحديد مقدار الزيادة السنوية في الأسعار كما هو الحال في الهيئة الحكومية البريطانية التي تسمح بزيادة الأسعار وفقاً لمعدل الزيادة في قوائم تكاليف التجزئة مخصوصاً منه معامل الإنتاجية. ويدخل ضمن أعمال الهيئة المنظمة إصدار التراخيص وتجديدها ومراجعة الأنظمة والقوانين بشكل دوري.

وفي معظم القطاعات وجدنا أنه يمكن تقسيم خدمات القطاع إلى ثلاث مراحل: الإنتاج، والنقل، والتوزيع. وينطبق هذا على وجه الخصوص على خدمات الماء حيث إن هناك مرحلة تبدأ من مرحلة إنتاج الماء (مثلاً محطات تحلية المياه)، ثم يأتي بعد ذلك مرحلة نقل الماء من مناطق الإنتاج إلى مناطق الاستهلاك، وهذه المرحلة تتميز بالاحتكار الطبيعي؛ لأن معظم تكاليف تمديدات نقل المياه هي من التكاليف الثابتة الغارقة. ومن ثم فإن تكلفة نقل الوحدة من الماء تتناقص مع زيادة كمية المياه المنقولة مما يبرر نقل كل الإنتاج عبر شبكة نقل واحدة، كما أن هذه التكاليف لا يمكن استردادها بالبيع أو بأي أسلوب آخر، وتعتبر بذلك من التكاليف الغارقة. وقد تخضع مرحلة توزيع المياه للاحتكار الطبيعي أيضاً وذلك في حالة أننا نتعامل مع شبكة توزيع تتفرع في جميع أنحاء المدينة، وهو الغالب. وعلى العكس من مرحلتي النقل والتوزيع نجد أن إمكانية المنافسة في إنتاج الماء، سواء تم ذلك من خلال تحلية مياه البحر أو الآبار أو غير ذلك من الوسائل قائمة. على أننا حذرنا من أن تعدد شركات الإنتاج قد يؤدي إلى فقدان ميزة اقتصادية مهمة وهي ميزة الحجم الكبير في الإنتاج. وينطبق هذا المنطق على إنتاج الماء عن طريق تحلية مياه البحر حيث تتميز طبيعة هذه الصناعة بكبر حجم التكاليف الثابتة مما يبرر الإنتاج بحجم كبير حتى يمكن الحصول على ميزة تناقص التكاليف. وينطبق المنطق نفسه على خدمات الكهرباء حيث نجد أن انطباق المراحل الثلاث؛ وهي مرحلة إنتاج الكهرباء، ومرحلة نقل التيار، ومرحلة توزيع التيار. وتتميز مرحلة نقل التيار بالاحتكار الطبيعي حيث نجد أن تمديدات شبكة نقل التيار هي في معظمها من التكاليف الثابتة الغارقة. ومن ثم فإن نقل التيار عبر شبكة واحدة يبرر منطق الاحتكار الطبيعي. ويمكن أن ينطبق المنطق نفسه على مرحلة توزيع الطاقة، حيث نجد أن هناك ما يبرر وجود شبكة واحدة للتوزيع ومن ثم توفر حالة الاحتكار

الطبيعي. وقد فرقنا بالنسبة لمرحلة الإنتاج ، بين النموذج القديم والنموذج الجديد فقد تميزت مرحلة الإنتاج في ظل النموذج القديم بالاحتكار الطبيعي حيث تقوم شركة واحدة بإنتاج الكهرباء لمنطقة جغرافية معينة. وتتميز مرحلة الإنتاج أيضاً بالاحتكار الطبيعي حيث إن معظم تكاليف الإنتاج من التكاليف الثابتة. وفي هذه الحالة فإن الأمر يستدعي التوسع المستمر في الإنتاج بالشكل الذي يوازن بين العرض والطلب مما يستدعي الاستمرار في زيادة الاستثمار في الإنتاج. غير أن النموذج الجديد لقطاع الكهرباء ، ومن خلال شركة أو مرحلة التجميع ، تقدم حلاً معقولاً لمشكلة زيادة الاستثمار. فمرحلة تجميع الإنتاج تتيح تجميع فائض الإنتاج من شركات متعددة ومن مناطق جغرافية مختلفة وتعيد بيع الفائض إلى شركات الإنتاج ذات الطلب العالي. ومن ثم فمرحلة التجميع تعمل على توازن العرض الكلي والطلب الكلي في منطقة جغرافية معينة. ولا يختلف قطاع الاتصالات كثيراً عن القطاعين السابقين. فقطاع الاتصالات وخصوصاً في مجال الهاتف الثابت ، يتكون من المراحل الثلاث السابقة ؛ وهي الإنتاج ، والنقل ، والتوزيع. وتتميز مرحلة النقل بالتكاليف الثابتة الغارقة ، فتمديدات الهاتف عبر شبكة تغطي مدينة معينة هي من التكاليف الثابتة الغارقة مما يبرر وجود الاحتكار الطبيعي. وهناك بوادر للقضاء على هذه الظاهرة من خلال التقدم التكنولوجي في تمرير المكالمات الهاتفية عبر المحطات الفضائية وغيرها. غير أن الغالب على تمرير المكالمات الهاتفية عبر شبكة الهاتف الثابت - حتى هذا الوقت - أن يكون من خلال شبكة التمديدات التي تغطي مساحات جغرافية معينة كالمدن والقرى. وبطبيعة الحال فإن هذا المنطق لا ينطبق على خدمات الهاتف الجوال والإنترنت وغيرها من وسائل الاتصالات الحديثة. كما أنه لا ينطبق على مرحلة الإنتاج في الهاتف الثابت الذي يمكن أن تقوم به عدة شركات.

ويختلف الوضع بعض الشيء بالنسبة لقطاع النقل ، فقطاع النقل ذو طبيعة أخرى حيث يتكون القطاع من محطات وشبكة سكة حديد وعربات نقل في حالة السكة الحديد ، ويتكون من مطارات وأسطول نقل يشمل عدداً من طائرات النقل في حالة قطاع الطيران. وتوجد في هذه الحالة تكاليف ثابتة واحتكار طبيعي ولكن لا يوجد مرحلة إنتاج ونقل وتوزيع. ويمكن وصف تكاليف بناء شبكة السكة الحديد بالتكاليف الثابتة الغارقة ، كما أن تكاليف محطات السكة الحديد وكذلك عربات النقل هي من التكاليف الثابتة. والاستنتاج أن شبكة السكة الحديد يمكن أن ينطبق عليها مفهوم الاحتكار الطبيعي وكذلك الأمر بالنسبة لمحطات النقل كلاً على حدة. ويختلف الأمر بالنسبة لوسيلة النقل وهي عربات النقل حيث إنه يمكن أن تكون هناك منافسة في النقل ، وإن كانت محدودة ، على افتراض توفر التنظيم السليم لاستخدام شبكة السكة الحديد من أكثر من شركة نقل. وفي قطاع النقل الجوي هناك مطارات تتكون من مدرجات الهبوط والصعود وهذه تخضع للاحتكار الطبيعي حيث تستخدم نفس المدرجات من قبل جميع الشركات المستخدمة للمطار ، وأيضاً هناك صالات تتكون من معارض تجارية يمكن إخضاعها للمنافسة عن طريق طرح تأجيرها في مناقصة ، ومواقف سيارات يمكن أن تخضع أيضاً للمناقصة عند تأجيرها. بينما يمكن من الناحية الأخرى ، أن تكون هناك عدة شركات ناقلة تستخدم نفس المطار ومن ثم تتوفر شروط المنافسة بين هذه الشركات.

ويختلف الأمر بالنسبة لقطاعي خدمات التعليم وخدمات الصحة ، فهذان القطاعان يخضعان للمنافسة. أي أن وجود مؤسسات الدولة إلى جانب مؤسسات القطاع يعتبر دعماً للمنافسة ولا يوجد في هذا المجال أي مجال للاحتكار.

وفي مجال تسعير السلع والخدمات التي تقدم لكل القطاعات المذكورة، فقد قدمنا عدة نماذج للتسعير منها ما ينطبق على السلع النهائية والخدمات التي ينص على التساوي بين سعر التكلفة الحدية وهو المقياس السليم لتسعير جميع أنواع السلع والخدمات. وفي حالة عدم توفر المنافسة الكاملة فإنه يمكن استخدام مفهوم المنافسة القياسية التي تأخذ بالسعر الموجود في القطاع وهو سعر أحد المؤسسات الإنتاجية التي تعمل فعلاً ضمن القطاع وذلك في حالة وجود مثل هذه المؤسسة. وفي الغالب فإن السعر الذي نرغب في تحديده هو سعر شركات الإنتاج التي يسود فيها الاحتكار الطبيعي. وفي الغالب فإن التسعير في هذه الحالة يتم على أساس تساوي السعر مع التكاليف الحدية عند أدنى حد على متوسط التكلفة الكلية وذلك في حالات السلع النهائية، مثل الكهرباء، ما لم يتطلب الأمر تقديم إعانة حيث يتم التسعير عند مستوى أقل من أدنى نقطة على متوسط التكلفة الكلية.

أما في حالة السلع الوسيطة كاستخدام شبكة الهاتف أو السكة الحديد من قبل شركة منافسة فقد افترضنا أن هناك تكلفة فرصة بديلة تتحملها الشركة المالكة للشبكة وذلك في الحالات التي يكون فيها الطلب على الشبكة أعلى من العرض الأمر الذي يعني فقدان الشركة المالكة لجزء من السوق نتيجة لسماحها للشركة المنافسة باستخدام شبكتها، فالسعر المناسب في هذه الحالة هو سعر التكلفة الحدية زائداً تكلفة الفرصة البديلة.

وتبرز لدينا عدة حالات تستخدم فيها تسعيرات خاصة للسلع النهائية كتسعير ساعات الذروة، والسعر المركب، والتمييز السعري. وكل هذه النماذج من التسعير يمكن أن تستخدم في حالات الهاتف وحالات الكهرباء. فقد استخدمت شركات الهاتف تسعيرة ساعات الذروة للحد من الطلب في ساعات النهار عن طريق سعر

أعلى على الدقيقة بالمقارنة إلى ساعات الليل التي يكون فيها الطلب منخفضاً ومن ثم يتطلب الوضع فرض سعر أقل من أجل تحفيز الطلب. وقد ساعدت هذه السياسة السعرية على الحد من زيادة الاستثمار. ويمكن تطبيق نفس السياسة التسعيرية في قطاع الكهرباء. وبالمناطق نفسه، يمكن تطبيق سياسة التمييز السعري على كل من قطاع الكهرباء وقطاع الهاتف. فهذه السياسة تعطي تمييزاً سعرياً للذين يشترون بكميات كبيرة، كالشركات مثلاً، بناء على عقود معينة، كما أن هذه السياسة تعطي تمييزاً سعرياً للقرى بالمقارنة مع المدن مما يعتبر إعادة توزيع للدخل من المدن إلى القرى، حيث تؤدي هذه السياسة إلى تحفيز الطلب في القرى. كما تطبق سياسة السعر المركب على القطاعين المذكورين حيث نجد أن السعر في هذه القطاعات يتكون من سعر ثابت بغض النظر عن مقدار الاستهلاك زائداً سعراً مبنياً على أساس وحدات الاستهلاك. وفي بعض الأحيان نجد أن السعر المفروض على وحدات استهلاك الكهرباء يتزايد بتزايد مقدار الاستهلاك. هذا يعني تصاعد السعر مع تصاعد الشريحة من الاستهلاك بحيث تفرض سعراً أعلى على الشريحة الأعلى الأمر الذي يعتبر إعادة لتوزيع الدخل من الأغنياء للفقراء. وقد تتطلب مثل هذه السياسات إعانة من الدولة وذلك في الحالات التي يكون فيها سعر الشريحة ذات الاستهلاك الأقل لا يتساوى مع التكلفة الحدية عند أدنى مستوى متوسط التكاليف الكلية ويكون في الوقت نفسه الإيراد الكلي أقل من التكلفة الكلية.

وتشير الدراسات إلى الحاجة إلى إبقاء الدعم الحكومي بعد خصخصة القطاع، مما حدا ببعض إلى المطالبة بإبقاء القطاع في ظل ملكية الحكومة. وتبرز الحاجة إلى الإعانة في معظم القطاعات المخصصة التي كانت تعتمد على الإعانة في ظل الملكية الحكومية. وقد رأينا كيف تقلص قطاع خدمات السكة الحديد الأرجنتيني بعد

خصخصته وعدم استمرارية الإعانة الحكومية له في الوقت الذي اشتدت فيه المنافسة لهذا القطاع خصوصاً من شاحنات قطاع النقل البري.

ومن الأمور الهامة لنجاح عملية الخصخصة هو بروز الحاجة لإعادة هيكلة القطاع وعلى وجه الخصوص التخلص من العمالة الفائضة. فكما هو معروف فإن معظم الأجهزة والمؤسسات الحكومية تعاني مما نطلق عليه البطالة المقنعة. ولعل من أبرز الأمثلة على ذلك ما قامت به شركة الاتصالات البريطانية من التخلص من العمالة الفائضة وشركة التليفونات التشيلية التي دعمت التخلص من العمالة الفائضة بتحرير الأسعار مما أدى إلى ارتفاعها ومكن الشركة، بهذا، من تحقيق أرباح إضافية وزيادة استثماراتها.

أيضاً فإن من الأمور الهامة لنجاح عملية الخصخصة هو وجود الإدارة ذات الكفاءة. وتدل تجربة خصخصة قطاع الطيران في المكسيك على أهمية توفر الإدارة المناسبة لنجاح عملية الخصخصة. فقد رأينا كيف تحولت شركة الطيران المكسيكية من شركة رابحة إلى شركة خاسرة بعد خصخصتها، وقد كان للإدارة دور في فشل الشركة بعد عملية الخصخصة، حيث إن الإدارة ركزت على قطاع السياحة بدلاً من قطاع الأعمال وقامت بهذا الدور بنفسها بدلاً من ترك التسويق للمكاتب السياحية المتخصصة؛ مما أدى إلى انخفاض أعمالها بشكل كبير. أيضاً فإن هذه الشركة لم تستطع التخلص من العمالة الزائدة في الوقت المناسب مما ترتب عليه بقاء تكاليفها مرتفعة لفترة طويلة من الزمن. من الناحية الأخرى، استطاعت شركة الخطوط المكسيكية وهي الشركة المنافسة، من تحويل أعمالها من شركة خاسرة إلى شركة رابحة حيث تمكنت الإدارة من إعادة هيكلة الشركة بعد خصخصتها والتخلص من العمالة الفائضة بدون دفع أي تعويض للعمالة بعد أن أعلنت إفلاس الشركة قبل البدء في عملية الخصخصة.

أيضاً فقد اعتمدت الشركة سياسة استئجار الطائرات المستخدمة في أسطولها بدلاً من قيامها بشراء تلك الطائرات. وقد خفضت هذه السياسة الحاجة إلى الاستثمارات الجديدة وساعدت على موازنة الطلب مع العرض فيما يتعلق بعدد الطائرات التي تحتاج إليها في أسطولها.

أخيراً قدم لنا قطاعي التعليم والصحة تجربة مختلفة عن التجارب السابقة. فقد قدم لنا هذان القطاعان نماذج مختلفة في عملية الخصخصة، حيث رأينا تجربة الإدارة والمشاريع المشتركة بين القطاعين العام والخاص في بعض المستشفيات في الولايات المتحدة الأمريكية. كما قدم لنا هذان القطاعان تجربة التعاقد مع القطاع الخاص لتقديم الخدمة لفئة معينة من فئات المجتمع، إما عن طريق استخدام نظام الكوبونات (فاوتشر) أو عن طريق المناقصة. كما اعتبرت سياسة تأجير المؤسسات الحكومية للقطاع الخاص، وكذلك التعاقد مع القطاع الخاص لتقديم الخدمات المساندة، مثل أعمال النظافة والإعاشة، من أشكال نقل المسؤولية إلى القطاع الخاص، ومن ثم فهي من أشكال الخصخصة. وقد حددنا مسؤولية الدولة القانونية في تقدير هاتين الخدمتين من مقدار المنفعة التي يحصل عليها الاقتصاد والمجتمع. لذا فإنه يجب على الدولة أن تقدم الخدمتين من خلال المؤسسات العلمية والصحية أو تقديم الإعانة المالية للمؤسسات التعليمية والصحية المملوكة للقطاع الخاص. ولأن مسؤولية الدولة في تقديم الخدمتين مسؤولية جزئية؛ فإن فرض رسوم على الحصول على خدمات التعليم والصحة من مؤسسات القطاع العام يعد أمراً واقعياً ومقبولاً.

المراجع

أولاً: المراجع العربية

- التقرير السنوي ، المؤسسة العامة لتحلية المياه المالحة. أعداد مختلفة.
- السوداني ، عبد العزيز والمحيميد ، أحمد (١٤٢١/٢٠٠٠) "أثر السياسات السعرية على تخصيص الموارد المائية في المملكة العربية السعودية" مجلة الادارة العامة و معهد الادارة العامة ، ص ٤٨٩-٥٣٤.
- الخطيب ، فاروق "تخطيط موارد المياه في المملكة العربية السعودية" قسم الاقتصاد ، جامعة الملك عبدالعزيز (رجب ١٤٢٣) ، بحث غير منشور.
- عبدالله ، محمد حامد (١٤٢١) ، اقتصاديات الموارد والبيئة . جامعة الملك سعود ، النشر العلمي والمطابع.

ثانياً: المراجع الأجنبية

- Adam, Christopher, Cavendish William, and Percy Mistry (1992), Adjusting Privatization: Case Studies. London, James Curry Ltd.
- Aharoni, Yari, (1986). The Evolution and Management of State Owned Enterprises. Cambridge, Mass., Ballinger.
- Areeda, Phillip, and Donald F. Turner (1975). "Predatory Pricing Related Practices Under Section 2 of the Sherman Act" 88 Harvard Law Reviews 637.

- Armstrong, Mark, Simon Cowan, and John Vickers (1994), Regulatory Reform: Economic Analysis and British Experience. The MIT Press, Cambridge Mass, London, England.
- Ascher, K. (1987) The politics of privatization: Contracting –Out Public Services. London, Macmillan.
- Ashworth, M.H. and P.J. Forsyth (1984) Civil Aviation Policy and the Privatization of the British Airways. IFS Series 12, London: Institution of Fiscal Studies.
- Baumol, W.J., and D. Bradford (1970). "Optimal Departure from Marginal Cost Pricing" American Economic Review 60: 265-283.
- Baumol, W.J. (1983) "Some Subtle Pricing Issues in Railroad Regulation" International Journal of Transport Economics No.10;341-55.
- Baumol, William J., and Gregory Sidak (1995), Toward Competition in Local Telephony. The MIT Press, Cambridge Mass., and London England.
- Bierliem, Louann A., and Mary F. Fulton (August 1996), "Emerging Issues in Charter School Financing" Government Finance Review, 12(4): 25-28.
- Bishop, M., and D. Thompson (1990). Peak-Load Pricing in Aviation: the Case for Charter Air fares. London: London School of Business, Center for Business Strategy.
- Boardman, Anthony E., and Aidan R. Vining (April 1989) "Ownership and Performance in Competitive Environments: A Comparison Of Performance Of Private, Mixed and State Owned Enterprises" Journal Of Law and Economics 32: 1-36.
- Bodeme, Jo Ann (spring 1996) "School Choice Through Vouchers: Drawing Constitutional Lemon-aid from lemon Test" St John's Law Review, 70 (2): 273-311.
- Borcherding, T.E. (1983) "Toward a Positive Theory of Public Sector Supply Arguments" In R. Prichard, Ed., Public Enterprises in Canada. Toronto: Butter worth.
- Borenstien, S. (1989), "Hubs and High Fares: Dominance and Market Power in the U. S. A. Airline Industry" Rand Journal of Economics 20:344-65.

- Boycko, Maxim and Andrei Shleifer and Robert Vishny (1993) "A Theory of privatization" Harvard University, Boston.
- Braeutigam R., And J.C. Panzar (1989) "Diversification Incentives Under price-based and cost-based regulation" Rand Journal of Economics 20: Pp 373-91.
- Brander, J., and A. Zhang (1990). "Market Conduct in the Airline Industry" Rand Journal of Economics Winter: 567-83.
- Brown, B.W. (1992), "Why Governments Run Schools" Economic of Education Review, 11(4): 287-300.
- Bruggink, T.M. (1982). Public Versus Regulated Private Enterprises in the Municipal Water Industry: A Comparisons of Water Cost. Quarterly Review of Economics and Business 22: 111-125.
- Capel, James, (1990) The Electricity supply Industry. London, James Capel.
- Caves, D.W. L.R. Christensen (1980) "The Relative Efficiency of Public and Private Firms in A Competitive Environment: The Case of The Canadian Railroads" Journal of Public Economy 88: 958-76.
- Carnoy, Martin (Feb. 1997), 'Is Privatisation Through Educational Vouchers Really the Answer? A Comment on West! The World Bank Research Observer, Washington, 12 (1): 105-116.
- Chapman, Ross and Sandy Cutberson (1996), " Privatizing Sydney's Water Treatment" Journal of Policy Analysis and Reform 3(1): 45-58.
- Culham, P.G. (1987) "A Method for Determining the Optimal balance of Prices for Telephone Services" London. Oftel.
- Cown, Gary L. (1990) Privatization in The Developing World. Greenwood Press. N.Y, Westport, Connecticut, London.
- Davies, D.G. (1971) "The Efficiency of Public Versus Private Firms: The Case of Australia's Two Airlines" Journal of Law and Economics 14: 149-66.
- DeAlessi, L. (1982) "On The Nature and Consequences of Private and Public Enterprises" Minnesota Law Review 67: 191-209.

- Department of the Environment (1986) Privatization of Water Authorities in England and Wales, Cmnd 9734. London HMSO.
- Department of Transport. (1992). "New Opportunity for Railways-The Privatization of British Rail" Cm 2012 London HMSO.
- Duch, W.M. (1991), Privatizing the Economy-Telecommunication Policy in Comparative Perspective. Ann Arbor. University of Michigan Press.
- Evans, D.S., and J.J. Heckman (1983), "Multi Product Cost Function Estimate and Natural Monopoly Test for the Bell System" In Evans Ed.
- Epple, Dennis and Richard E. Romano (Mar 1998), "Competition between Private and Public Schools, Voucher, and Peer group effects" The American Economic Review, 88 (1): 33-62.
- Faulhaber, Gerald R., (1975), "Cross-subsidization: Pricing in Public Enterprise" 65 American economic Review 966.
- Gabriel, Roth (1987), The private Provision of Public service in Developing Countries. The World Bank, Washington D.C., , Oxford University Press.
- Galal, Ahamed, Leory Jones, PanKaj Tandon, and Ingo Vogelsang. (1996), Welfare Consequences of Selling Public Enterprise. Oxford University Press, New York.
- Gomez- Ibanez, Jose A. July (1995), "Privatizing Transport in Argentina" Kennedy School of Government, Harvard University, Case Study.
- Gupta, N. and A. Danielson. (1998) "Real- Time Pricing: Ready for the Meter? An Empirical study of Consumer Response" Public Utility Fortnightly, 136 (20), 50-61.
- Herriges, J., S. M. Bladi, D.W Caves, and B.F. Neenan, (1993) "The Response of Industrial Costumers to Electricity Rates Based upon Dynamic Marginal Costs" Review of Economic and Statistics, 75(3), 446-54.
- Hochman, E.B, and David Zilberman (1997) "Allocation and Pricing at the Water District Level" American Journal of Agricultural Economics, vol. 97, no 3.
- Hoxby, C.M. (1996b), "The Effects of Private School Vouchers on Schools and students" In Holding School Accountable: Performance -Based reform in Education, Edited by H. Ladd. Washington, D.C., Brooking Institution: 177-208.

- Hunt, L. C., and E.L. Lynk. (1991) Industrial Structure in US Telecommunications: Some Empirical Evidence. *Applied Economics* 23:1655-64.
- IRRP Report 1998, "County Health Care" Data Base, Web.
- Jaskow, P.L. (1987), "Contract Duration and Relation to Specific Investment: The Case of Coal" *American Economic Review* 77: 168-85.
- Jaskow, P.L., and R. Schmalensee. (1988) Market for Power. Cambridge, MIT Press.
- Jaskow, Paul L. (1989), "Regulatory Failure, Regulatory Reform, and Structural Change in the Electrical Power Industry" *Brookings Papers, Microeconomics*, MIT, PP 125-208.
- Kay, J.A. and d.j.Thompson (1986), "Privatization: A Policy in Search of a Rational" *Economic Journal*, 96,18-32.
- Klemperer, P. D. (1987), "Market with Switching Cost" *Quarterly Journal of Economics*, 102: 375-94.
- Klein, Michael, and Timothy Irwin (June 1996) "Regulating Water Companies" in Public Policy for The Private Sector Infrastructure., The World Bank Group.
- Klevorick, Alivn K. (1993), "The Current State of Law and Economics of Predatory Pricing" 83 *American Economic Review Papers and Proceedings* 162.
- Kogan, Jorge H. (1994) "Reshaping Argentina Railroad" Paper Presented at the Railway Round-table, Vienna.
- La Porta, Rafael, and Florencio Lopez – silanes (1997), "Benefit of Privatization: Evidence from Mexico" NBER Working Paper No. 6215.
- Liston, C. (1993), "Price Cap versus Rate of Return Regulation" *Journal of Regulatory Economics* 5: 25-48.
- Little Child, S.C. (1986), Economic Regulation of Privatized Water Authority. London: HMSO.
- Mankiw, N. Georgery (1997), Principle of Economics. The Dryden Press, Harcourt Brace College Publisher.

- Matton, Richard H., and William A. Testa (Jan. 1995), "Midwest Approaches to School Reform" *Economic Perspective* 19(1): 2-20.
- Megginson, W.L., R.C. Nash, and M. Van Radenborgh (1992). "Efficiency Gains From Privatization: an International Empirical Analysis", University of Georgia, Department of Banking and Finance. Athens.
- Millward, R. (1988) "Measured Source of Efficiency in The Performance of Public and Private Enterprises in LDCs" P. Cook and C. Kirkpatrick, ed., Privatization in Less Developed Countries., Sussex, England, Wheat Sheaf Books.
- Milne, R.G. (1998) "Competitive Tendering in the NHS: An Economic Analysis of the Early Implementation of HC (83) H8, Public Administration", Vol.15.No2, PP145-60.
- Ministry of Health Annual Report. Different Issues Saudi Arabia.
- Mitchell, W.and I. Vogelsang (1991), *Telecommunication Pricing: Theory and Practice*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Monopolies and Mergers Commission (1985) *British Airports Authority: A Report on the Efficiency and Cost of, and the Services Provided by, the British Airports Authority in its Commercial Activities*, Cmnd 9644.London HMSO.
- Monopolies and Mergers Commission (1986b), *Southern Water Authority*.
- Morrison, S. A., and Winston. (1987), "Empirical Implication of the contestability hypothesis" *Journal of Law and Economics*30: 53-66
- Morrison, Steven, and Clifford Winston (1995), The Evolution of the Airline Industry: The Brooking Institution. Washington D.C.
- Muschell, Jaffrey (1996) "Privatization _ A Balancing Act" *World Health Forum*, Vol. 17, pp 37-41.
- Newberry, David M. (1994) "Restructuring and Privatizing Electric Utilities in Eastern Europe" *Economic of Transition*, Vol.2 (3), Pp291-316.
- Olsson Hart, Sevn E., and Daniel Cohn (1998) "Sweden" in Private Markets in Health Welfare, An International Perspective. Edited by Norman Johnson, Published by Berg, Oxford Providence, USA, Pp 169-201.

- Parkin, Michael (1998), Economics. Fourth Edition, Addison Wesley Publishing Company, Inc.
- Parry, Taryn rounds (Sept 1997), "How Will School Respond to the Incentives of Privatization?", Evidence from Chile and Implication for the USA. American Review of Public Administration, 27 (3): 248-269.
- Perry, M.K. (1984) "Scale economics, Imperfect Competition, and Public Policy" Journal of Industrial Economics 32:313-333.
- Prest, A.R. (1988), Public Finance in Underdeveloped Countries. London, Weidfield and Nielson.
- Peterson, Paul A., And Jay P. Green, and Chad Noyes (fall 1996), "School Choice in Milwaukee" Public Interest. Issue 125: 38-57.
- Ramamurti, Ravi (1997) "Testing the Limit of Privatization: Argentina Railroad" World Development 25 (12).
- Ros, Agustin J. (1999) "Does Ownership or Competition matter?" Journal of Regulatory Economics, 15(1).
- Rouse, Cecilia Elena (May 1998), "Private Schools Vouchers and Students Achievement: An Evaluation of Milwaukee Parental Choice Program" The Quarterly Journal of Economics, 113 (2): 553-602.
- Ruff, Larry. E. (June 1994), "Stop Wheeling and Start Dealing, Resolving the Transmission dilemma" The Electricity Journal, Property Of PSD PPI Group, Lee2, PP 25-43.
- Salop, S.C., and D.T. Schefiman (1983) "Rising Rival's, Cost" American economic Review Papers Proceedings 73:267-71.
- Samuelson, Paul A., and William D. Nordhaus (1989), Economics. Thirteen Edition, McGraw Hill Book Company.
- Schwartz, M. (1986) "The Nature of Contestable Theory" Oxford Economic Papers, Supplement (38): 37-57.

- Schwarz, Peter M. and Thomas N. Taylor, (Oct.2002) "Industrial Response to Electricity Real-Time Prices: Short Run and long Run" *Economic Enquiry*, V.40, No. 4; Pp 597-610.
- Serageldin, Ismael (1994), "Water Supply, Sanitation and environmental sustainability" *The Financial Challenge*. Washington D.C.: The World Bank, *Direction in Development*, Pp 3-8.
- Starkie, D. (1984) "Privatization Without Tears" *Economics Affairs* 18(4), Pp 16-19.
- Starkie, D. and D. Thompson (1985). Privatizing London Airport's. IFS Report Series 16, London: Institute for fiscal Studies.
- Toma, Eugenia Froedge (April 1996), "Public Funding and Private Schooling Across countries" *Journal of Law and Economics*, 34 (1): 121-48.
- Tradewell, Richard L. (1998) "Privatizing Public Hospital. Strategic Option in an Era of Industry- Wide Consolidation" *IRRP Report, Policy Study No. 242*.
- Turshen, Meredith. (1999) Privatizing Health Services in Africa. Rutgers University Press. New Brunswick, New Jersey, London.
- United Kingdom, Department of Transport (1984), *Airline Competition Policy*. Cmnd 1366, London: Her Majesty's Stationers Office.
- United Kingdom, Civil Aviation Authority (1978), *Criteria for Licensing on Short-Haul Routs*. CAA Official Record Series2, no.316. London.
- Vickers, John and George Yarrow (1995). Privatization: an economic Analysis. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, London, England. Six Ed.
- Witte, Jim (fall 1996), "Educational Vouchers: The Case for Public Choice Reconsidered" *Public Budgeting and finance*, 16 (3): 63-73.
- Willig, Robert D. (1994), "Public Versus Regulated Private Enterprise" *World Bank. The International Bank of Reconstruction and Development*.
- Yarrow, George. (April 1986). "Privatization In Theory And Practice" *Economic Policy* (1); 323-77.

ثبت المصطلحات

أولاً: عربي — إنجليزي

أ

Average Revenue

الإيراد المتوسط

Total Revenue

الإيراد الكلي

Exclusivity

الامتياز

Short term

الأجل القصير

Long term

الأجل الطويل

Monopoly

الاحتكار

Natural Monopoly

الاحتكار الطبيعي

Collective Consumption

الإستهلاك الجماعي

Collective Consumption

الاستهلاك الفردي

Foreign Investment

الاستثمارات الأجنبية

ب

Incentive System

برنامج نظام الحوافز



Deregulation	تحرير القطاع
Horizontal Co integration	التكامل الأفقي
Vertical Co integration	التكامل الرأسي
Sunk Cost	التكاليف المفقودة (الغارقة)
Pool	التجميع
Increasing Return	تزايد الغلة
Dispatch	ترحيل الطاقة
Cost Pass Through	التكاليف الممرة
Cash flow	التدفقات النقدية
Increasing Return to Scale	تزايد الغلة بالنسبة لحجم الإنتاجية
Fixed cost	التكاليف الثابتة
Variable Cost	التكاليف المتغيرة
Decreasing Cost	التكاليف المتناقصة
Marginal Cost	التكاليف الحدية
Average Fixed Cost	التكاليف المتوسطة الثابتة
Average Variable Cost	التكاليف المتوسطة المتغيرة



Privatization

الخصخصة

س

Private Goods Services	السلع والخدمات الخاصة
Public Goods and Services	السلع والخدمات العامة
Merits Goods and Services	السلع والخدمات شبه العامة
Peak Load Pricing	سعر ساعات الذروة
Price Cap	السعر / الغطاء السعري
Substitute Goods	السلع البديلة
Complementary Goods	السلع المكملة
Maximum Price Ceiling	السقف السعري الأعلى
Minimum Price Ceiling	السقف السعري الأدنى
Spot Market	السوق الفوري
Real Price Time	سعر الوقت الفعلي
Price Discrimination	السعر / التمييز السعري
Tow Parts Tariff	السعر المركب
Retail Price index (RPI)	السعر / قوائم أسعار التجربة

ض

Hi-Voltage	الضغط العالي
Low-Voltage	الضغط المنخفض



Inelastic Demand

الطلب قليل المرونة

Elastic Demand

الطلب المرن



Ramsy Rule

قانون رمزي



Free Rider

المنتفع المجاني

Competition

المنافسة

Public Propriety

الملكية العامة

Private Propriety

الملكية الخاصة

Perfect Contestable Theory

المنافسة المفترضة

Yard Stick Competition

المنافسة القياسية

Public Utility

المنافع العامة

Cross Elasticity

المرونة التقاطعية



Free Market Economy

نظام السوق الحر

Social Economy

النظام الاشتراكي

Economic Theory

النظرية الاقتصادية

Profit Sharing System

نظام المشاركة في الأرباح

ب

Project Restructuring

هيكلية المشاريع

Regulatory Committee

الهيئة المنظمة

ثانيا: أنجليزي — عربي

A

Average Fixed Cost

التكاليف المتوسطة الثابتة

Average Revenue

الإيراد المتوسط

Average Variable Cost

التكاليف المتوسطة المتغيرة

C

Cash flow

التدفقات النقدية

Collective Consumption

الإستهلاك الجماعي

Collective Consumption

الاستهلاك الفردي

Competition

المنافسة

Complementary Goods

السلع المكملة

Cost Pass Through

التكاليف الممرة

Cross Elasticity

المرونة التقاطعية

D

Decreasing Cost

التكاليف المتناقصة

Deregulation

تحرير القطاع

Dispatch

ترحيل الطاقة

E

Economic Theory

النظرية الاقتصادية

Elastic Demand

الطلب المرن

Exclusivity

الامتياز

F

Fixed cost

التكاليف الثابتة

Foreign Investment

الاستثمارات الأجنبية

Free Market Economy

نظام السوق الحر

Free Rider

المنتفع المجاني

H

Hi-Voltage

الضغط العالي

Horizontal Co integration

التكامل الأفقي

I

Incentive System

برنامج نظام الحوافز

Increasing Return

تزايد الغلة

Increasing Return to Scale

تزايد الغلة بالنسبة لحجم الإنتاجية

Inelastic Demand

الطلب قليل المرونة

L

Long term

الأجل الطويل

Low-Voltage

الضغط المنخفض

M

Marginal Cost

التكاليف الحدية

Maximum Price Ceiling

السقف سعري الأعلى

Merits Goods and Services

السلع والخدمات شبه العامة

Minimum Price Ceiling

السقف سعري الأدنى

Monopoly

الاحتكار

N

Natural Monopoly

الاحتكار الطبيعي

P

Peak Load Pricing

سعر ساعات الذروة

Perfect Contestable Theory

المنافسة المفترضة

Pool

التجميع

Price Cap

السعر / الغطاء سعري

Price Discrimination

السعر / التمييز سعري

Private Goods Services

السلع والخدمات الخاصة

Private Property	الملكية الخاصة
Privatization	الخصخصة
Profit Sharing System	نظام المشاركة في الأرباح
Project Restructuring	هيكلية المشاريع
Public Goods and Services	السلع والخدمات العامة
Public Propriety	الملكية العامة
Public Utility	المنافع العامة

R

Ramsy Rule	قانون رمزي
Real Price Time	سعر الوقت الفعلي
Regulatory Committee	الهيئة المنظمة
Retail Price index (RPI)	السعر / قوائم أسعار التجربة

S

Short term	الأجل القصير
Social Economy	النظام الاشتراكي
Spot Market	السوق الفوري
Substitute Goods	السلع البديلة
Sunk Cost	التكاليف المفقودة (الغارقة)

T

Total Revenue	الإيراد الكلي
Tow Parts Tariff	السعر المركب

Variable Cost

Vertical Co integration

Yard Stick Competition

V

Y

التكاليف المتغيرة

التكامل الرأسى

المنافسة القياسية

كشاف الموضوعات

أ

إيراد حدي ٣٣، ٤٩، ١٢٨
إيراد كلي ٣١، ٣٢، ٤٦، ٤٧، ١٠٧
الامتياز ٩، ٣٠، ٣٥، ٣٦، ٤٠، ٧٤

١٠٨، ١٤٢، ١٥٤

الإعانات ٩، ٢٩، ٣٣، ٣٦، ٥٠

٦٦، ٧٢، ٧٤، ٧٥، ٧٧، ١٠٨

١٢٨، ١٢٩، ١٣٠، ١٣٤، ١٤٩

١٥٣، ١٦٧، ١٧٨، ١٧٣

الإعانات التقاطعية ٤٩، ١٠٨

الاستثمارات الأجنبية ٨، ١٦، ١٧

١٨، ٩٠

الاندماج ٥١، ٥٢، ٨٠، ٨٦، ١٢٤

الاحتكار المطلق ١١، ٢٥، ٢٨، ٣٢

٤٧، ١٢٨

الاحتكار الطبيعي ٣، ٢١، ٢٧، ٣٠

٣٥، ٣٦، ٣٧، ٤٧، ٥٠، ٥٣، ٦٠

٦٥، ٧٥، ٧٦، ١٠٣، ١٢٥، ١٣١

١٤٢، ١٥٤، ١٥٥

احتكار الدولة ٤، ١١، ١٣، ١٤

١٥، ١٧، ٢٥، ٥٠، ٦٠، ٦٥، ١٠٩

ت

تجميع ١٣٢

التلفون ٣، ٥، ٨، ١١، ٢٩، ٣٢

٣٨، ٤١، ٤٤، ٥١، ٦١، ١٢٩

التكاليف الغارقة ٢٨، ٢٩، ٤٩، ٥٠

٥٢، ٥٩، ٦٠، ٦٥، ٧٥، ٧٦

١٠٤، ١٢٥

التكاليف المتناقصة ٣٤-٣٦، ٥٠

٦٠، ٦٥، ٧٥، ١٢٥، ١٢٩، ١٣١

تكاليف الفرصة البديلة ٣٩، ٥١، ٦٢

٦٦-٦٩، ١٠٤

التكاليف الممكنة ٤٨

د
تكاملي أفقي / تكاملي رأسي ٥١، ٥٠،
٦١، ٦٢، ٦٣، ٦٦، ٧٦، ١٢٤،
الرهينة الاقتصادية ٥٢-٥٣
١٥٧-١٥٨

س
التعاقد التنافسي ١٨٥
التمييز السعري ٤٥، ٤٩، ١٠٨،
١٠٩، ١١٨، ١٢٩، ١٣٨، ١٣٠،
السعر الأدنى ٤٧، ٤٨، ١٠٥، ١٠٨،
سر ساعة الذروة ٣٧، ١٠٥، ١٠٩،
١١٨، ١٢٩، ١٣٨، ١٥٠،
التعليم ٥، ٦، ٧، ٢٠،
التكاليف الثابتة ٢٨، ٢٩، ٣٤، ٣٦،
٣٨، ٤٩، ٥٠، ٥٩، ٦٠، ٦٥، ٧٩،
١٢٥، ١٢٦، ١٤٩، ١٦٨،
السعر المركب ٣٨، ٦٣، ١٠٤،
السعر المماثل ٦٣،
السلعة البديلة/السلعة المكملة ٤٤،
٤٥، ٤٦،
١١٤، ١٢٨، ١٢٩، ١٥٢، ١٥٣،
التكاليف الكلية ٣١، ٣٤، ٣٦، ٤٦،
٧٩، ١٠٧، ١٦٨،
التكاليف المتغيرة ٣٤، ٣٦، ٦٥،
١٢٥، ١٣١، ١٦٨،

ص
الصحة ٥، ٦، ٧، ٢٠،
م
حقوق الملكية ٩

ض
الضرائب ٩، ٧٣، ١٦٧

ق

الماء ٥، ٢٨، ٣٤، ٤١، ٥٠، ٥١،

١٤٢، ٥٢

مجانية السلعة ٤، ٥، ٦، ٧، ١٦٥

الملكية العامة/الخاصة ١٠-١٥

معدل العائد ٣٦، ٣٩-٤١، ٤٣،

٩٦، ٦٥

المرونة ٤٤، ٤٥، ٤٨، ١٠٥، ١٠٧،

المرونة التقاطعية ٤٥، ٤٦، ٤٩

المنتج الحدي ١٤٨

القوانين والأنظمة ٣، ٩، ٢٦، ٤٥،

٧٦، ٨٤، ٩٥-٩٦، ١٠٣، ١٠٧،

١١٤، ١٥٢

قانون رمزي ٤٥، ٤٦

ك

الكهرباء ٥، ٩، ١١، ٢٧، ٢٨، ٢٩،

٣٢، ٣٣، ٥٢

م

متوسط التكاليف الكلية ٢٩، ٣١،

٣٢، ٣٣، ٣٤، ٣٥، ٣٦، ٤٠، ٤٤،

٥٠، ٦٠، ٦٦، ١٠٦،

منافسة ٣، ٩، ١٠، ١١، ١٥، ١٦،

١٩، ٢١، ٢٥، ٢٦، ٢٧، ٢٩، ٣٢،

٣٣، ٣٩، ٤٠، ٤٧، ٤٨، ٦٠، ٦١،

٦٢، ٦٣، ٦٤، ٩٦، ١٢٤، ١٢٥،

١٢٦، ١٢٨، ١٣٢، ١٣٣، ١٤٥-

١٤٧، ١٥١، ١٥٤، ١٧١، ١٧٩،

المنافسة الافتراضية ٣٠، ٦٣، ١٠٣،

المنافسة القياسية ٣٠

ن

نظام السوق ٩، ٤٥، ١٧٩

النظام الحدي ١٤٨

هـ

الهيئة المنظمة ٢٦-٢٧، ٣٧، ١٢٨،

١٢٩،

المؤلف في سطور

- الأستاذ الدكتور: زين العابدين بن عبد الله بري.
- ١- بكالوريوس اقتصاد وعلوم سياسية عام ١٣٩٠ - ١٣٩١ هـ، كلية التجارة (سابقاً) العلوم الإدارية حالياً، جامعة الملك سعود.
- ٢- ماجستير اقتصاد ١٩٧٨ م - جامعة كلورادو - الولايات المتحدة الأمريكية.
- ٣- دكتوراه اقتصاد ١٩٨٠ م / ١٤٠٠ هـ جامعة كلورادو - الولايات المتحدة الأمريكية.
- ٤ - حصل على درجة أستاذ مشارك ومن ثم أستاذ دكتور بناءً على قرار المجلس العلمي لجامعة الملك سعود.
- ٥- دورة هارفرد في خصخصة المشروعات العامة، صيف ١٩٩٦ م.
- ٦- دورة هارفرد في ميزانية الدولة، صيف ١٩٩٧ م.
- عضو مجلس الشورى السعودي الدورة الرابعة ١٤٢٦ - ١٤٣٠ هـ.
 - عمل مستشار غير متفرغ بوزارة التخطيط ١٤٠١ - ١٤٠٢ هـ.
 - رئيساً لقسم الاقتصاد بكلية العلوم الإدارية، جامعة الملك سعود، لمدة عامين ١٤١٤/٧/٦ هـ.
 - رئيساً لقسم الدراسات بالأمانة العامة لمجلس القوى العاملة ١٤٠٢ هـ.
 - مستشاراً في القطاع الخاص لعدة سنوات.
 - له عدة مؤلفات وأبحاث عدة نشرت في مجلات علمية محلية وعالمية متخصصة.
 - أشرف على العديد من رسائل الماجستير.
 - عضو في عدد من اللجان العملية بكلية العلوم الإدارية بجامعة الملك سعود.
 - عضو في عدد من الجمعيات المحلية والعربية والدولية المتخصصة، منها:
 - عضو جمعية الاقتصاد السعودية.
 - عضو المنتدى الاقتصادي للدول العربية وإيران وتركيا.
 - عضو جمعية الاقتصاد الغربية، الولايات المتحدة الأمريكية.
 - عضو جمعية الاقتصاد الجنوبية، الولايات المتحدة الأمريكية.

ردمك : ٩-٨٨٢-٣٧-٩٩٦٠
ISBN :9960-37-882-9